中国房地产核心问题不在投资、投机，
而在食利、食利、再**食利**

食利贯穿中国房地产产业链之始终，
套利是不变的**法门**

中国房价问题的**本质**不是价格，
而是**分配**问题

房噬

RENTIER OF THE REAL ESTATE

楼市食利本质

张捷·著

山西出版传媒集团
山西人民出版社

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

理想藏书55188

房 噬

——楼市食利本质

张 捷 著

山西出版传媒集团
山西人民出版社

www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目(CIP)数据

房噬：楼市食利本质 / 张捷著.—太原：山西人民出版社, 2013.2
ISBN 978-7-203-08026-8
Ⅰ.①房… Ⅱ.①张… Ⅲ.①房地产经济—研究—中国 Ⅳ.①F299.233
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 000107 号

房噬：楼市食利本质

著　　者：张　捷
责任编辑：李　鑫　翟丽娟

出 版 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社
地　　址：太原市建设南路 21 号
邮　　编：030012
发行营销：0351-4922220　4955996　4956039
　　　　　0351-4922127（传真）　4956038（邮购）
E-mail：sxskcb@163.com 发行部
　　　　sxskcb@126.com 总编室
网　　址：www.sxskcb.com

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社
承 印 者：三河市航远印刷有限公司

开　　本：710mm×1000mm 1/16
印　　张：20.5
字　　数：260 千字
版　　次：2013 年 3 月第 1 版
印　　次：2013 年 2 月第 1 次印刷
书　　号：978-7-203-08026-8
定　　价：48.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

序　所有的智慧是相通的

我指着张捷的鼻子说道："哪个行业你都搅合一把，你小子要逆天啊！"他淡定地说:"我努力的目标是经济圈里最懂法律的，律师圈里最懂经济的。"我说："好吧，所有的智慧都是相通的。"当张捷把《房噬》的书稿发给我，并嘱我贡献序言的时候，我再次被惊到了！

我这个做了多年房地产法律事务的律师自认为很了解这个行业，曾在房子涨价前及时出手，因创造了30万变300万神话而沾沾自喜，但读完这本书之后有种"噢……原来是这样啊"的感慨。书的内容我就不介绍了，只是希望更多的人读读这本书，读过之后也能像我一样发出这样的声音："噢……原来是这样啊！"这本书是关于房子的，张捷以其在第一线的经历所带来的深入体会，给我们阐释了水面下的真相。当初这本书的核心文章之一就发表在《第一财经日报》上。《揭秘炒房利益链》那一篇文章不仅仅引起了业内的反响，也影响了后续的调控政策。张捷提出了房地产问题的核心不是房价问题而是分配问题，揭示了在房地产投资、投机背后的食利才是问题的本质。我知道房子是每个人心里的痛，特别是对于年轻人。

现在的电视剧都流行"穿越"，好卖的车都号称 "跨界"，这两点都可以在张捷身上体现出来。我和张捷是通过当时轰动全国的一起黑社会老大案的审理认识的，我的律师事务所负责代理刑事部分，张捷负责代理民事部分。该案件涉及房地产和经济领域的诸多问题，张捷在经济和房地产领域的经验积累给人深刻的印象。

说到"跨界"，一个中国科技大学学半导体物理的他，在研究所研究核物理后不久就下海，搞起了信息和计算机系统。因为做财务管理信息系统和银行金融系统的系统分析师，使得他对财务和金融等有了系统的了解。由于自己创办的公司遭遇危机和重大诉讼，他自己给自己打官司，又

考了个律师证，当了北京房地局下属机构的法律顾问，做过多个名案——主要是在幕后审查各种投资交易的法律文件。此后，他成为了律师界的隐士，在这个过程中对房地产、投资、金融等大量内幕和潜规则有了深入的理解。也可以说，他是一个“接地气”的实战派人物。然后，他自己做房地产，当老板了，又在股市做股民维权和投资理财的事情，成为了网络名人，但他并不满足于对物质财富的追求，开始写书，与社会分享他的知识财富。后来，他在中央电视台等媒体做起了经济频道的嘉宾，最近听说还当上了《环球财经》的副总编。

应张捷贤弟之邀给他的新书写个序，迟迟不敢动笔，干了24年律师写序还是头一遭，真担心把序写成了代理词。然而，我看完书稿，满怀感慨地落笔，却发现之前的顾虑全是多余：张捷不是一个能用文书描述的人！他的写作是杂文，甚至是散文吧！

第一次见到他就让我很有穿越感：办公室的家具一水古典红木，穿着一身中式衣裤，手里还把玩着一块美玉，举止谈吐有点鸿儒遗风。一盘道，人家祖上还真是北京的名门望族，难怪透着一股说不出来的做派。我们能够投缘是因为我们有共同的认识和爱好，都喜欢孩子，也都喜欢越野。他和我都是同龄人——已过不惑之年，却长着一颗80后的心！我们有时间会开着“大切”越野车往没人的地方开，一去就是个把月。

作为一个充满穿越感和不断跨界的张捷，看问题的视角总是那么的与众不同，就像一个好的摄影师，手里不一定有什么好设备，但拿出来的照片总是让人惊喜。张捷在短短的三四年间出版了《霸权博弈》、《资源角逐》、《涨价的世界》、《房势》、《信用战》五本书，也算是著作等身、出版专著百万字以上了。仔细阅读后，你会发现原来世界可以这么理解，问题也可以这么解决。

我相信不论是张捷，还是他的读者或粉丝，一定也有同感：所有的智慧都是相通的！

万国法源律师事务所创办人

北京泽盈律师事务所主任　　赵红革

北京市律师协会并购与重组专业委员会副主任

目录

001 前言　认识房价乱相从食利开始

005 第一章　食利博弈贯穿房地产
005 引言
005 一、扭曲操作：违背商业惯例的售楼潜规则
005 1.退房的故事
009 2.合同文本的陷阱
011 3.并非“样板”的样板间
013 4.不公平的付款、签约模式
016 5.楼市食利保护伞：《消费者权益保护法》
018 6.缩水的期房
019 7.政府监管：破解售楼潜规则的不二法门
021 二、钉子户真相：拆迁食利潜规则
021 1.不一样的“拆迁”
025 2.劫富济贫的拆迁
027 3.“全民钉子户”与“钉子专业户”

030 4.拆迁公司的故事

032 **三、开发商食利潜规则**

032 1.食利拆迁，还是被拆迁所食利

034 2.中国城市高房价背后的秘密

036 3.在食利下，开发商的“空手道”

041 4.开发商的拆迁食利

047 5.被妖魔化的开发商实际上是最软的柿子

051 **第二章　房地产市场再认识**

051 **引言**

051 **一、亲身经历话房市**

057 **二、选房攻略**

064 **三、中介与业主委员会的故事**

064 1.中介潜规则

066 2.业主委员会：中国社会民主建设的基石

068 3.订立社会契约：业委会的形成机制

069 **四、房地产微观博弈论**

069 1.面对烂尾楼买房人如何自保

072 2.为什么调控下房租暴涨

074 3.中介是房租涨价的“替罪羊”

076 4.中介的正面作用

078 5.透析房地产商住倒挂的合理性

081 **五、中国富人为什么热衷移民海外**

086 **六、房地产营销的口碑传播学**

095 **第三章　炒房食利MBA全教程**

——疯狂的炒房团原来都是穷光蛋

095 引言

096 一、炒房的食利来源

096 1.炒房的利润来源

098 2.套取银行资金是关键

101 3.炒房团与售楼潜规则

106 二、细节决定成败：炒房“空手道”真经

111 三、各方博弈与利益分配

111 1.炒房离不开开发商

113 2.建安公司的利益纽带

114 3.炒房中银行的利益博弈

117 4.炒房组织运作与利益分配

119 四、炒房的历史渊源

123 五、全球背景下看炒房

123 1.炒房的“与时俱进”与海外热钱

129 2.新型泡沫更危险

132 3.资本的决定力量

136 **第四章　房地产价值论**

136 引言

136 一、房地产价值来源

141 二、食利：房地产赚钱诀窍

145 三、避免食利：土地财政再认识
148 四、是食利建设，还是在建设中食利
154 五、谁买得起房
158 六、解析世界房地产经济迷局
158 1.发达国家低房价真相
161 2.再看美日韩与中国的房价差异
164 3.西方的野蛮拆迁史
169 4.美国绝非私有产权的天堂
175 5.西方炒作中国贫富差距的根本利益所在
176 七、外资食利中国楼市潜规则

179 第五章　房价问题的本质是分配不公与通胀
179 引言
179 一、房价暴涨是社会财富再分配
187 二、房价GDP大部分是农民工收入
190 三、房地产业不是要反暴利，而是要反食利
194 四、控制房价的根本是控制食利
198 五、城市化与房价的不均衡
198 1.房价问题从不嫁“凤凰男”谈起
202 2.中国房价分布不均
205 3.中国新城镇的形成落后于经济发展
207 4.地区差异下的分配不公
211 六、收入增长应当快于房价
211 1.人力支出与工资收入的剪刀差

215 2.劳动歧视与新剥削
217 3.宏观调控防通胀
223 七、房价问题说到底是分配问题

229 第六章　房市分配机制再思考
229 引言
229 一、通胀与财富分配
229 1.资源先占者食利
230 2.通胀是博弈食利的利器
232 3.西方在通胀中怎样发钞保民生
235 二、税收与调控房价和调节分配
235 1.合理修正土地增值税
238 2.物业税：不应遏制投资而要遏制食利
241 3.釜底抽薪的控制房价之道
243 4.户籍改税籍改革刻不容缓
249 三、拆迁潜规则必须改变
254 四、房地产调控新思维
254 1.房地产调控是系统工程
256 2.国家调控与房地产“牛市”
262 3.遏制炒房食利的途径及其副作用
265 4.保障房必须是郊区“蜗居”
270 五、透视中外贫富差距问题
270 1.西方贫富分野的问题
272 2.中国的贫富统计问题

275 3.中国贫富差距表现在区域和阶层的差距
277 4.西方的实际贫富差距分析
283 六、针对外籍人士征税保护国家核心利益
292 七、公平分配机制的博弈思考

299 **第七章　食利与中国控制房价必要性**

315 **后记　民生与民声**

前言　认识房价乱相从食利开始

中国房地产价格的起起落落让很多人看不懂。不少分析者认为房价暴涨是人为爆炒的结果，调控楼市得从抑制房地产投机开始，甚至逐步发展到抑制房地产投资。然而，房价却越调越涨。这股“死了都要涨”的劲头是受其内在规律支配的。这规律看不见、摸不着，但却无法否认其存在。

所谓投机，是在价格偏离价值的时候赚取差价。这种价格偏离价值的情况往往期短且多变，不可能存在长期稳定的得利空间。因为按照价值规律，价格只会围绕价值上下波动，价格走向不可能长期偏离价值，因此房地产价格在这么多年里形成的长期涨价趋势，这就不是投机所能够解释的了。投资一般是一个经营行为，也就是要通过对房地产的经营来取得收益，其主要获得收益的手段就是房租，但中国的房地产租售比已经远远偏离了资金成本的合理收益区间，基本不存在通过房租换取收益的投资价值。因此，所谓房产投资其实也是不存在的。

由此，我们可以看出炒房能够成为长期趋势，其内在机理既不是投机，也不是投资，而是一种无风险套利，也就是食利。食利是对产业的侵占和剥削，是不创造价值、不承担风险的一种占有价值的巧取

豪夺。投资创造价值，投机承担风险，投资促进经济发展，适度的投机搞活了市场，但是食利则是一种对经济和社会的寄生和剥削，有百害而无一利。正常社会都是要尽力避免食利。

当然，经济发展中只要存在不均衡的利益空间，就会出现食利。趋利避害的普遍性驱动着人们追求少投入、无风险的获利。如果投入和风险少于市场的要求就可以获利，那么就会有食利行为出现。当然，我们历史上把所有的食利行为都以投机倒把的罪名进行刑法制裁也是有问题的，因为禁止食利的成本巨大，会误伤经济的活力。但是，如果放任食利行为的发展，对经济同样危害极大。中国调控房地产把目标指向投机或者投资都是不准确的，最直击要害的办法应当是瞄准食利行为，把食利控制在合理范围之内。

认识房地产，要先从产业的各种现象和潜规则开始。认识食利，认识房地产行业内的各种食利潜规则，看清楚这一层，也就是认清了这个行业。本书旨在通过揭秘房地产业潜规则，帮助读者真正在第一线认识房地产这个产业的真实内幕，从这些第一手的内容中找到房地产发展的规律。事实上，中国的房地产问题不是一个简单的行业问题，而是与金融、通胀、社会结构和财富分配等广泛作用的一个系统性问题，而食利过度则是其中的关键。比如，炒房团炒房实际上就是一种典型的食利行为。炒房团总是可以成功赚取差价，难道都是因为开发商的贱卖吗？炒房团的利益来源是银行贷款与民间借贷的息差，或者是一种变相的高利贷，对于这样的问题本书会详细分析。

中国的拆迁是各种食利行为的集大成者，既有政府通过拆迁压低房价取得城市发展的原始积累，也有城市土地资源先占者的食利。拆迁公司、开发商、业主委员会和政府等多个层面都是有食利的机会和动机的。起初是政府压低土地价格成本取得最初的经济动力，此时对于农民等原来土地占有者来说是不公平的。我们的招商引资以低价，

甚至零地价，供应土地来吸引投资人，但是等到该地段发达了以后，没有拆迁的人反而成为了占有高价土地资源的先占食利者。拆迁背后的问题非常复杂。

所谓的投资房地产，实际上也是食利，开发商囤地的背后还是食利。原因就是此时的房价上涨的价值来源并不是购房者或开发商的投入，而是政府的基础设施投入。比如说，因修建地铁而导致的地产涨价。地铁票能够收回地铁的运营成本就很不错了，政府修建地铁的投资是难以通过卖票收回的。地铁建设投资的收益转化到了地铁周边的土地之上，如果有人在地铁周边买房子、囤地，实际上就是占有了政府地铁投资的日后食利。你的房子或地价的上涨是政府投资地铁造成的，你投资取得的利益实际上是把政府投资地铁的这部分钱套取出来而已。我们围绕城市发展进行的投资，就是一个不断套取政府投资利益的过程，而不是经营房产收取经营性回报的过程。

中国中心城市房价暴涨，将城乡差别固化在房价上，进入城市的门槛不再是户籍而是房子。因此，高房价固化了城市补贴所带来的利益，城市居民享受了中国经济发展到现阶段核心城市的优越地位和发展优势，尤其是，很多城市施行买房落户或者是以买房作为落户条件之一。因此，城乡差别也造就了房地产的另外一个食利空间。

对于开发商、业主委员会和物业公司的博弈，要认识到这也是一个对业主的食利过程。怎么样把小区的各种整体利益榨取干净以及这些利益该如何分配，也是有很多不为人知的潜规则的。

回溯既往，当初房改把福利房出售给个人就是一次巨大的食利。因为当初福利房并不是按照个人贡献的按劳分配，而是一种按需分配的福利。房改，对于没有分到房子的人给予的所谓的货币补差实际上是远远小于福利房的价值的。这样的房改实际上是让福利分房的既得利益者食利化。原来福利分房的性质，实际上就是现在的廉租房和保

障房。如果一个人收入高、另外有房子的话，福利房是要退还的，但是房改以后就不用了。

在中国人均收入远低于世界平均水平（1000美元）的时候，把中国所有的保障房都卖光，如此这般之下中国的房价怎能不因刚性需求（后文简称“刚需”）凶猛而暴涨？怎能不让没有房的老百姓民怨沸腾呢？而我们现在建设的保障房实际上就是对激进房改的修正。但是这里也有权贵阶层食利其中的欲望，所以保障房必须是位于郊区的“蜗居”，让权贵们不感兴趣才行得通，否则其中的食利冲动是难以扼杀的。

中国房地产越调控价格越高的背后就是房地产的调控没有对准食利行为而是对准了正常的投资和投机。没有投资和投机的市场是不正常的市场，这样的调控偏差是调控措施难以奏效的根本原因。因此，认识房地产就是要认识食利，本书主要也是讨论房地产的食利和社会财富分配的问题。认识中国的房价问题要从食利开始，“食”者，“噬”也，故本书名为《房噬》。

食利，贯穿于房地产业的始终。

第一章　食利博弈贯穿房地产

引　言

中国房市的首要特点，在于开发商与购房者处于市场交易完全不对等的状态，由此出现了迥异商业惯例的扭曲规则。这当然是违反商业交易公平性的。这种不公平的根源就是开发商的食利。遏制食利对于规范市场、促进市场的良性发展是必不可少的，对此政策不应缺位。

一、扭曲操作：违背商业惯例的售楼潜规则

1.退房的故事

以商业惯例而言，在房地产期房的交易中，如果开发商违约，购房者可以退房，但是实际情况是如果购房者真的要退房，很快就会发现退房约定实际上变成了一个装饰性条款，根本无法执行。原因就是房价涨了，退房的款项怎样计算的问题。如果按照原价退房，购房者所得到的房款远远低于涨价以后的房价，事实上变成了开发商盈利。这样的违约惩罚条款，对开发商而言根本无所谓。

如果购房人退房，一般会约定由开发商赔偿购房者3%的违约金，

但是这个违约金且不说远远低于房价的涨幅，就算是房价不涨也不能弥补购房人的损失。按照按揭七成计算，以现行6%左右的利率标准，一年下来利息就达到了房价的4.2%，这还没有计算银行收取的按揭手续费、贷款要求的评估和保险等费用，所以违约金一般是难以覆盖实际损失的。

当然房价也有下调的可能，但是房价真的降了以后，退房是否就比较合算了呢？实际上就算是在降价的情况下，购房者退房仍然是有问题的。如果房地产崩盘，开发商会普遍因为资金链断裂违约，购房者选择在这个时机退房所面临的风险是无比巨大的。因为如果购房者持有房屋不退，在开发商崩盘清算的时候作为支付了主要房款的消费者有房产的第一受偿权；而如果购房者退房的话，那么购房者的房子立即可以被债权人扣押抵债。购房者是开发商的一般债权人，其退房款在债务的清偿顺序上要排在税款、工资、工程款和银行贷款之后。如果开发商清偿了上述优先债权以后还有富余，退房者也要与其他一般债权人按照比例分享余款。然而，开发商如果有给一般债权人的偿债能力的话，他是不会崩盘的。所以，购房者退房很可能会血本无归。

这种情况实际上是违反一般商业惯例的。按照一般的商业惯例要分清违约责任，对于供货方的责任，退款要按照合同价与市价哪个高执行哪一个；对于购买方的责任，则是按照市价与合同价哪个低执行哪个。对应到房地产业，如果购房者在开发商违约的情况下退房，要按照涨了价的房价退款；而对由购房人责任引起的退房，要按照合同价格补偿房款。这样才能够体现违约惩罚的含义。同时，退房是合同终止的一种行为，不影响索赔损失和赔偿违约金，而有证据表明违约金不足以弥补损失的，还要赔偿损失。甚至有些法学学派要求违约金与损失赔偿共同进行。违约金在这时相当于没有实证的间接损失和精

神损失赔偿。

在房地产交易领域，开发商相对于购房人来说一般是强势的一方，彼此力量对比悬殊。中国的法律施行起来，在某些情况下，也难免受到外界因素影响，法院正常的诉讼结果就是开发商只退还购房人实际支付的房款。基本上，开发商违约的案例都是以退还房款、支付违约金而告终，但是要注意到在个人之间的购房却不是这样的，甚至在购房行为无效的时候，也不是简单的恢复原状或只退还交易款项，而是要按照房屋的新价值来计算的。比如，宋庄画家村购买农民宅基地无效的案件就是按照重置的新市场价格作为标的进行审判的。

因此，中国的房地产在退房的环节，法律条文的实行在实践中往往受到人为因素干扰。房地产的潜规则违反了商业惯例形成了食利，所以造成开发商可以不受限制地违约，取得大量灰色利益。社会上，每一个购房者被违约而不能追究开发商责任的痛苦经历，成为社会大众憎恨开发商的主要原因。

资料链接：宋庄画家村购房无效案件

在李玉兰案中，原告马海涛原系北京市通州区宋庄镇辛店村农民。李玉兰为城市居民，户籍地为河北省邯郸市。2002年7月1日，马海涛与李玉兰签订《买卖房协议书》，李玉兰以4.5万元的价格购得诉争房屋及院落，买后花费十几万元进行整修和布置。同时，李玉兰拿到了房屋买卖协议和土地使用证。但因宅基地土地使用证无法“过户”，只是在变更栏注明“房屋出售给李玉兰使用”。

2005年年底，马海涛要求按原价收回住房，遭到李玉兰拒绝。2006年2月，马海涛夫妇向法院提起诉讼，要求确认购买合同无效，撤销合同，收回房子。

北京市通州区法院一审认为，李玉兰系城市居民，依法不得买卖农村集体经济组织成员的住房，判决双方签订的合同无效，判决李玉兰将诉争房屋及院落腾退给马海涛，原房主按照评估价给李玉兰9.3万元补偿款。李玉兰不服，上诉至北京市二中院。

北京市二中院认为，宅基地使用权是农村集体经济组织成员享有的权利，与享有者特定的身份相联系，非本集体经济组织成员无权取得或变相取得。法院认为，马海涛与李玉兰所签之《买卖房协议书》的买卖标的物不仅是房屋，还包含相应的宅基地使用权。李玉兰并非通州区宋庄镇辛店村村民，且诉争院落的《集体土地建设用地使用证》至今未由原土地登记机关依法变更登记至李玉兰名下。因此，原审法院根据我国现行土地管理法律、法规、政策之规定，对于合同效力的认定是正确的。

同时，二中院也在判决中指出，出卖人在出卖时即明知其所出卖的房屋及宅基地属禁止流转范围，出卖多年后又以违法出售房屋为由主张合同无效，故马海涛应对合同无效承担主要责任，李玉兰可另行要求赔偿。

对于买受人李玉兰信赖利益损失的赔偿，应当全面考虑出卖人因土地升值或拆迁、补偿所获利益以及买受人因房屋现值和原买卖价格的差异所造成损失的两方面因素。

备受全国关注的北京宋庄画家村画家李玉兰索赔案2008年10月20日在北京通州法院宋庄法庭宣判：李玉兰所购房屋的原房主马海涛，赔偿李玉兰损失185290元。

主审该案的通州法院法官陈汉东当天介绍说，这个赔偿是被告马海涛对原告李玉兰信赖利益损失的赔偿的一部分。另一部分是根据此前北京市第二中级人民法院的终审判决，马海涛支付李玉兰房屋及添附部分价款93808元。马海涛总共应该赔偿李玉兰信

赖利益损失近28万元。

李玉兰的代理律师陈旭昨天对记者表示，这个结果比较客观，“在目前的环境下，通州法院能把房屋宅基地区位价值考虑进来，值得赞赏，这种宣判原则将对其他类似案例产生积极影响。”

画家村房产纠纷历时近两年，简言之，就是随着房产升值，5年后村民想把当初卖给画家的房屋要回来，画家却坚决要住下来。李玉兰案成为败诉和反诉第一案，尤其引人注目。

但这并非没有先例，海淀区此前曾经在4个农民房买卖纠纷案件处理中，做出买卖协议无效，但卖方需要赔偿30万至50万元的判决。

此前，北京市高院下发了关于审理农民宅基地纠纷案件的会议纪要，要求法院在判处房屋买卖合同无效的情况下，由卖房农民对买房者进行赔偿，赔偿比例为房屋经评估后总价款的70%。

2.合同文本的陷阱

购房合同中经常会出现“高级、高档、豪华、奢侈”等内容，这些比较虚的描述，往往是开发商要去食利的所在 。

对于“高级、高档、豪华、奢侈”等合同要约，在房地产开发当中选取什么样的建筑材料，差别是巨大的。在很多房价在每平方米10000元以内的地区，建筑质量和材料质量的成本差别是巨大的。每平方米售价在10000元以上的地区，不同的品牌也会有巨大的差别。比如，一个世界知名品牌马桶就价值几千元。政府的质量检验也只是在最低标准上把关，也就是保证楼不倒塌，但是这样的最低标准却被开发商当作了守约的标准。开发商既然做了“高档”的承诺，肯定不能按最低标准来糊弄事。一般说，凡是能够称做高档的商品，肯定不能只提供仅仅满足基本使用功能的产品，但是在房地产的所有争端当

中，竣工验收备案表等手续或“通过政府验收”之类的文件就成为了开发商的尚方宝剑，成为了他们违约免责的挡箭牌。

事实上，不同的用料标准花费差距是极大的。例如，2011年7月24日媒体报道《杭州楼盘公布成本被指掺水，建安费用高达5665元》。有业内人士向记者表示，不同项目之间的建安成本差距非常大，一般来说中高端高层公寓的建安成本在3500元／平方米左右。报道中提到的“钱塘帝景”楼盘高45层，属于超高层建筑，超高层的建安成本会比高层成本多800元~1000元／平方米。而景观、外墙等因素，因为楼盘还没有交付，最后配置怎么样还很难说，这是一个说不清道不明的空间。但这篇报道没有说明建安的质量标准是什么，按照最低的合格标准，每平方米2000多元就足够了，如果按照得奖标准，每平方米5000多元一点也不高。中国的得奖标准、优良标准的施工是有明确概算的。建筑质量如果是省市优良的话，成本要增加大约30%。如果是得奖标准，则可以增加100%。高的质量标准不仅仅是增加直接修建成本，还要增加工期，这对于财务压力极大的开发商而言甚至比直接增加成本压力还要大。

优良、评奖标准的建筑质量与仅为合格标准的建筑质量的差别是巨大的。一般合格标准下允许存在3/1000的误差，而优良是1/1000，评奖就是5/10000了。读者可能觉得3/1000的误差不大，但是对于一块80厘米的瓷砖来说，正负3/1000就是5毫米左右的误差，如果是说铺砖的话，可以前面严丝合缝，后面有半厘米的大缝。一般老百姓看见这样的情况肯定会认为这样的建筑是不合格的。而不同材料的价格差别也很大，比如大理石的价格差别就可以从200元到1200元不等。因此，标准不明确、故意缩水带来的利益是非常巨大的。

按照中国保护消费者的有关法规，如果对于这些不明确的要约在理解上有偏差的话，是要按照对提供服务的一方不利的条件来进行解

释的。类似法规如果在房地产领域得到贯彻执行的话，开发商是要吃大亏的。实际上，开发商敢于缩水食利的原因就是开发商在司法领域相对于购房者来说是绝对强势的。法院会以约定不明确为由裁定合同没有成立。在房价暴涨的时候，合同不成立是买房人难以承受的，基于同样的原因买房人也无法退房，开发商受不到任何惩罚。

发生这种市场扭曲的情况还有一个原因就是双方的诉讼成本。我国法律在房地产方面有一个规定，就是购房者如果收房拿了钥匙，就视为购房者接受了房屋，对于其质量等没有异议，但购房者如果不接受钥匙就不能入住，不能入住就要承担巨大的房租成本。这个损失在购房者与开发商争议的时候是得不到法院支持的，理由就是不收房是买房人的行为而非开发商不交房。实际上，除了炒房人以外，要自住的消费者与开发商是耗不起的，消费者只有接受不平等的合同要求。

因此，在这里我们就看到开发商的缩水食利被潜规则合法化了，这样的缩水食利也是开发商在中国社会整体形象不佳的原因之一。

3.并非“样板”的样板间

所有买房子的人，都会被开发商的样板间所吸引。这样的样板间不仅装修豪华，装饰也非常梦幻，但是购房者如果以样板间为标准想象自己未来新房的话，实际收房后就会发现两者的差距非常巨大。那么这种落差是怎样形成的呢？

样板间之所以吸引人，关键在于内饰和各种家具的摆设。这些内饰和摆设经常是专业技术人员千挑万选搭配出来的，体现了房子最大的视觉享受。这样的搭配实际上与购房者实用性需求会有巨大的差别。例如，很多豪宅样板间是没有电视的。如果将电视放在大尺度的房间中央，那么电视的后面会非常难看。如果做一面电视墙，往往显得电视太小非常不适合豪宅的面宽，但你自己的家怎么能够没有电视

呢？另外，样板间里面的家具陈设都不是购房者购买的房子所带有的，这些家具都是世界品牌奢侈品，其总价甚至超过了房价，还有很多是定制的。所以，一个项目的样板间制作费用经常是天价，原价几十万元的房子，样板间的造价往往达到几百万。因此，购房者自己买的房子是永远赶不上样板间的。

样板间与实际房屋的差别还在于房屋本身的质量。即使是经济适用房的样板间也会按照得奖标准做成极高品质，品质的不同会给购房者完全不一样的感受。魔鬼出在细节上。比如说五金件，价格可以差别极大，但是好的五金件在你关门开门之间所带来的和顺感真是一种享受。此外，还有景观。样板间给购房者最好的景观，而购房者真实的楼房则不会有这样好的视野。你在样板间能看到花园，在实际的房子里看到的很可能就是一面墙。

几乎所有的样板间都有忽悠的成分，涉嫌虚假宣传，但是忽悠的程度还是有一定尺度界限的。对于装饰、景观等等本来不包含在房屋内的或不属于销售项目的物品，购房者也能够预见到。而对于样板间的建筑质量和选材等属于购买内容的部分，如果样板间与实际的房子有差距，那就属于欺诈了。但是开发商会在合同或者宣传材料里不起眼的位置注明样板间“仅供参考”，可这个参考价值在哪里？有些材料可能在样板间制作的时候确实定不下来，不能完全按照样板间制作，还情有可原，但质量水平是仅供参考的吗？

在一般的商业规则中，商业展示的样品对于订货肯定要有一定的约束作用。材料的档次水平、成本和质量都是只能高不能低的，但是在商品房领域，这些商业惯例都不存在。只有极少数开发商会把样板间的制作水平平移到实际的开发建设当中。实际的房屋比样板间肯定是要缩水的，这种缩水在其他领域可能是欺诈，甚至可能是犯罪，但是在房地产业已经成为了行业潜规则和惯例，什么也不算了。

对此，还有一个重要问题就是实际上购房人是难以举证的。在购房人购房、看房的时候，开发商的样板间是禁止拍照的。开发商会在快要交房的时候拆除原有的样板间让购房人找不到证据。此时，开发商如果还有房子没有卖出的话，会在新落成的楼房里面再做一个新的样板间，美其名曰“实楼样板间”。这样的实楼样板间与购房者实际所得的房子的差距会小很多，但其样板意义已经不大了。因为期房就要变成现房了，购房者看房、购房可以进入工地到真正要购买的房子里实地察看，而样板间真正能够忽悠购房者的是购房者在期房阶段无法到现场看房。没有了原来样板间的证据，购房者又如何追索样板间实际缩水的补偿？在这里，开发商的做法也是违背一般商业准则的。在一般的商业准则下，期房的销售应当属于看样订货的方式——厂商拿出样品和方案让购买者订货，这个时候厂商是需要把样品封存作为日后交货的依据的。如果厂商没有封存样品而是人为销毁，订货方不付款或者说样品有问题，违约的责任就全都在厂商了。但就是这样的商业常规，却在房地产领域莫名其妙地消弭于无形。

样板间不能产生样板效应，实际上就是保护了开发商的违约和食利，使得前面合同中“高档、高级、奢侈”等含混的要约和实际缩水成为了可能。在一般制式的售房合同当中都有违约和赔偿的条款，但是购房者没有样板间作为标准，这些合同条款就形同虚设了。所以，这些条款看似维护了消费者的权益，实际上却无法执行。因此，要让法律起作用就要考虑到非合作博弈下的状态。这些潜规则都是市场博弈产生的。双方力量的强弱在合同之外的博弈当中显露无遗，而对弱势一方的保护不是一纸合同就能够简单解决的。

4.不公平的付款、签约模式

一个正常的商业行为，都是先签订合同，然后按照合同约定双方

责任，最后履约。如果未签订合同，最多是支付少量的定金。但是具体到房地产行业，却在房价不断暴涨的背景下，扭曲到了要买房人履行了几乎全部义务以后，开发商才会与他们签订合同。

现在市场的普遍情况就是买房人要支付全部房款以后，开发商才会与其签订合同。即使是对贷款买房的客户，开发商也会要求客户交齐首付款的同时提供全部的贷款资料，经过银行审核，确定能够贷款以后，开发商才会与之签订合同。另外，按照相关法律，商品房交易合同能够产生对抗第三人的排他性权利，买卖双方还要到房地产管理部门登记备案，否则购房者购买的房屋在备案前被第三人司法扣押等情况下造成的损失，购房者只能向开发商主张权利而不能对抗第三人的查封。在房地产处于烂尾风险的时候，这样的签约方式风险是非常大的。

开发商这种先付款再签约交易模式的形成，主要原因是很多项目实际上是开发商抵押给银行的。如果要签约的话，银行不解除抵押或者不经过抵押权人银行的同意，这样的合同是无效的，银行没有收到还款当然不会解除抵押了。因此，如果是先签约备案再履行合同，开发商就必须提供一笔周转资金，即开发商首先使用这个资金从银行解押，再与买房人签署合同。但周转资金是有成本的，开发商当然不愿意承担!

开发商不签约备案，就可以长期使用买房人的资金而不用把所购买房屋抵押银行贷款的那部分款项还给银行，因此开发商还可能在购房者付款以后长期不签署合同。而对于贷款买房人，其贷款行就是开发商的抵押行。贷款买房人是所有银行都想要的优质客户，银行给开发商贷款的附加条件就是开发商的售楼房贷要给自己做。购房人的贷款资料在银行审核通过以后，银行就同意给开发商售楼解押。这实际上就是把开发商的欠款变成购房人的欠款的账户数字游戏。这个游戏玩起来是不需要动用资金的，因此开发商要求购房者交纳首付且贷款

资料齐备了以后再签约。

随着管理方式的进步，现在房屋销售需要签署网络合同了。但是开发商还是一样要求购房者先付款再签署合同。原因是（除了开发商不提供解押的周转资金以外）网络签约以后也有个别炒房人不付款，以拖延时间的方式炒房号赚钱。所以网签后，开发商想要终止炒房号的行为也不容易，尤其是很多地方开始限制开发商的退房率了。于是在网签后，开发商就更要求买房者付全款了。

开发商要购房者付款但不签署合同的原因还有一点就是开发商没有取得销售证，此时如果签约就变成了开发商违规的证据，所以开发商要把时间拖延到销售证下来以后再与购房者签约。但是，在实际的售楼过程当中开发商很可能不会把真实情况告诉购房者。具体的手法就是让购房者签约，但是开发商不盖章也没有签约日期。售楼小姐会对买房人说需要公司“统一盖章”云云。这样一来，实际的效果就是购房者没有签约就要付款。因为购房者付款的时候手上没有合同，开发商所谓的“统一盖章”是不给购房者写收条的，购房者签字和没有签字是一样的。

所有这些造成了买房人与开发商更大的不对等。在购房者已经付款而合同还没有签署的情况下，开发商万一崩盘，购房者的损失会非常惨重且没有保障。就算不崩盘，在已经付款的条件下，对于合同中各种倾向开发商的条款，购房者又怎么能够提出异议？所以，开发商就利用买房人已经付款的情况，对合同只字不改，买房人也只能接受。另外，现在政府要求加强对期房的监管，不少地方的期房签约付款要放到政府指定的账户上，开发商只能按照进度取得款项。现在开发商不签约就要买房人付款，这些款项开发商就可以全部挪用了。政府的监管在此处经过市场的博弈实际上归于无效，这完全不是书斋里面的专家所能想象的。

在这里贷款购房与非贷款购房的差别是巨大的。对于全款买房

而没有合同的购房者，开发商是可以任意挪用购房款的。而对于贷款买房者（由于购房者支付的只不过是首付），开发商需要银行尽快放款，所以签约手续还会正常一些。全款买房者则完全没有制约开发商的有效手段了。

因此，我们看到的就是在房价暴涨和购房人抢购的情况下，交易的公平性是完全扭曲的。在没有合同的情况下就要付款了，购房人怎么能够保障自己的合法权益呢？而这些扭曲的规则一旦成为了行业潜规则，购房人在刚需之下是没有选择而只能接受的。

5.楼市食利保护伞：《消费者权益保护法》

我国为了保护消费者的权益，特别制定了《消费者权益保护法》（以下简称《消法》），对于侵害消费者权益的事情做了惩罚性赔偿的规定，也出现了王海等一批维权先锋。但是对于购房的消费者而言，《消法》在这里经过开发商的强势博弈而扭曲，反而成为了保护开发商违约的有利保护伞。

对于开发商的违约侵权案件是否适用于《消法》，在《消法》实行不久就有过一番争论。强势的开发商主导的舆论认为按照《消法》的规定，赔偿一倍的房款实在太多，因此促使有关方面做出了关于房地产适用《消法》的特别司法解释。很多开发商侵害消费者行为的赔偿比例都大大降低，最低是10%左右，只有特别恶劣的一房多卖等行为会赔偿一倍，而对这个“一倍”怎样计算也进行了特别的解释，那就是只赔偿已付款的一倍而不是交易额的一倍。对于《消法》原来的赔偿规定，按照法律条文的字面意思，是不分情节轻重，也不分是否付款的。这样实际上就是以人为的司法解释篡改了法律，解释权侵占了立法权。这样做行得通的原因就是中国的购房人是相对弱势的群体，他们没有话语权来左右司法解释。

由于有了这样的司法解释，开发商的侵权行为就更猖獗了，因为它定死了开发商承担责任的底线！就拿最严厉的赔偿事项来说，本来应当以欺诈犯罪判刑的，在这里变成了只需要民事赔偿，而且在房价暴涨的情况下，赔偿一倍的结果根本无法弥补买房人的损失！甚至在很多情况下，开发商违约实际上是得利的，违约赔偿责任实在赶不上开发商把房子另外高价出售的所得。

房地产领域的扯皮官司往往是旷日持久的，而且期房本身的交房期也经常被拉长到两年，这两年中很多地方的房价上涨都超过了一倍。开发商把房子另外出售就有利可图，更何况在双方有争议的情况下，购房人经常没有付清全款！要求购房人在有争议的情况下付清全款才能够得到更多赔偿的要求显然是不合理和有悖法治精神的。购房者在只支付了一部分房款的情况下，其赔偿所得就很有限，另外，购房者原来是能够买得起房子的，在存有争议退出以后，就算得到了赔偿也买不起房子了。这个损失是没有人补偿购房者的。在这样的情况下，开发商非常容易抓住买房人的弱点，就算开发商不把房子另外出售，也会逼迫得买房人不得不签署城下之盟。

所以，《消法》的司法解释反而给开发商在房价暴涨时代的违约规定了违约责任的上限，这样的结果可能是法律制定者们当初所不曾想到的。《消法》类似的情况还发生在许多小案件上，就如王海厕所费的维权，赔一倍就是给二毛钱，维权的成本都无法覆盖。《消法》维护消费者权益的根本前提是不能让侵权者得利，在赔偿一倍的基础上应当把侵权者所得的全部利益首先作为损失和惩罚赔偿给受害人，然后才是多赔一倍的问题。这样才能够真正控制侵权行为的发生，否则《消法》只会适得其反。

6.缩水的期房

买房人购买期房最害怕缩水，那什么样的期房最容易缩水？消费者需要特别注意什么呢？这里也是有一定规律可循的。其内在逻辑就是缩水的间接损失和可能的成本、利益的大小是不同的。利益空间越大，房子越容易缩水。

首先，要看项目是否为大盘以及预计要开发几期。对于大盘的首期房，开发商是最不愿意缩水的。因为首期就缩水会严重影响后面的销售，是得不偿失的。首期的好口碑会吸引大量客户购买后续的房屋，会节省大量的销售费用。因此，多期开发项目的首期房是最不容易缩水的，这对大盘的后续开发也会好很多。因为后续的房子有前面的房子作为对比，质量变差是说不过去的，更何况开发商都把好位置留到后面开发，在后面逐步抬升价格也提高了所谓的“品质”，因此这样的房子基本是有保障的。最害怕的就是楼盘本身不大而且只有一期，开发商开发完了就要换项目，这样的房子就比较容易缩水了。

其次，是关注开发商的品牌。很多大开发商现在也逐步打造品牌形象，我们可以看到开发商的楼盘名称里面都会带有他们的商标。在这样的情况下，开发商获取了开发品牌的溢价，对于质量一般不会缩水，只不过购房者购买这样的房子会贵一点。相反，没有品牌的房子缩水的可能性就要大很多，尤其是在本地有势力的开发商，其房子缩水能够取得地方势力的保护，就更加没有顾忌。

第三，开发商在项目开发完毕以后与项目还有多少关联也是缩水与否的重要指标。比如，物业、会所是否由开发商经营，开发商是否拥有一部分商业自主经营，等等。如果开发商参与后续经营，则缩水的可能性就要小很多。即使是有所缩水，业主找开发商维权也会变得容易很多。比如，业主可以抗缴费用来对抗缩水。如果开发商早已全身而退，楼盘缩水就没有顾忌了，问题就严重一些。更有一些开发

商号称把所谓的业权全部转移给了业主，实际上开发商在楼盘开发完毕之后就没有任何责任了，到时候开发商全部撤场，项目公司也清算了，业主找谁维权去?

第四，有些缩水的情况开发商往往也难以控制，那就是施工队的食利。有一类开发商，尤其是国企底子的开发商，特别容易出现纵容施工队食利的情况，而这其中难免都存在腐败现象。

最后一类容易缩水的楼盘就是所谓的豪宅。因为装修工程费计入成本，可以免除土地增值税和所得税，所以开发商为了逃税，会把项目宣传成“豪宅”，从而虚构装修工程费。这样节省出来的费用是非常巨大的。很多公司不好平账的费用也只能通过这样的渠道办理。一些刚刚上市或者借壳上市的公司，有很多历史旧账需要处理，不能再在上市公司的账本中出现，因此就有通过缩水攫取更多利益的动机。

7.政府监管：破解售楼潜规则的不二法门

对于上述房地产领域中存在的“扭曲操作”，恰恰需要政府去发挥管理职能。对于市场能够调节的，在市场经济下政府应当交给市场去完成，而政府需要调控的就是市场无法自动调节的部分。这些市场失灵的地方就是开发商相对于购房者的强势导致违背商业惯例的扭曲操作。

对付这些“扭曲操作”，除了要修改法律以及相应的司法解释之外，主管部门的作用更为关键。因为主管部门的有力行动可以限制司法部门的自由裁量权，使得他们权力寻租的空间受到限制——只要发生权力寻租，能够支付得起权力寻租代价的一定是开发商！房地产的所有交易，都是在主管部门的监管下进行的，交易合同的文本主体也是由主管部门提供的。这与大多数市场自由商业交易是不同的，对此政府更容易发挥作用。

对付商业扭曲不需要司法部门出台相应的司法解释，只要房地产

交易主管部门对交易合同范本和交易登记等行为出台具体的行为解释就可以了。尤其是，房地产交易合同本身是房地产主管部门提供的，合同的提供方有责任、有义务提供针对自己制定的合同的解释。这样的解释与司法解释有一个根本性的差别就是前者溯及既往，而后者是不溯及既往的。司法解释出台前发生的交易不受司法解释管辖和限制，而针对合同的解释，只要合同签署了就有效，而且主管部门解释了合同，那么在纠纷当中，法院就要尊重这样的解释，法官的自由裁量权和权力寻租空间就自然被限制了。

需要解释的首先就是退房的问题，让房价变动的损失在退房时由违约方承担。在房价暴涨后，开发商违约退房要按照新房价退款，达到彻底限制开发商违约的目的，同时也使得市场更加公平。在房价暴跌买房人恶意退房的情况下，也避免了社会群体性事件的发生。这样的解释出台以后，原来合同当中规定的退房条款才能够真正起到制约作用。同时，作为合同的起草人，保持合同对双方的公平合理也是其职责所在。旧有的潜规则导致在房价暴涨后出现退房制约无效的情况，合同的起草人也是有责任的。因此，出台房地产交易标准合同的管理部门是有义务做出解释和修正的。

还有就是对于“高级、高档、奢侈”等模糊性要约应当有一个公信力的解释，把这些模糊词汇的含义标准化。比如说，“高档”就要质量优良、材料是名牌；而“奢侈”就要质量达到得奖标准，同时材料是世界名牌或驰名商标等。把这些词汇明确了以后，消费者维权的难易程度和成本就会有根本性的变化！而对于开发商的样板间，本来就应当让开发商提存保留作为日后的标准，这个提存的工作应当由房地产主管部门来临督完成，这是管理部门的职责。

市场上流行的消费者先付款再签约的售楼模式，是严重侵害消费者权益的，对此管理部门发现以后应当重罚。在处理上还可以在开发

商收取了房款以后就推定消费者已经与开发商签署了合同。如果开发商不能提供反证，那么消费者说合同有什么内容主管部门就认同有什么样的内容，这样开发商就不敢不签约就随意收款了。在一般商业惯例下，买方付款以后，卖方就有义务举证说明买方定做的商品是什么情况。

最后，对《消费者权益保护法》规定的赔偿一倍却无法弥补损失的情况进行规范，应当明确《消法》的赔偿与损失的赔偿是分别计算的。《消法》是惩罚性的赔偿，如果有证据证明还有损失的话，要继续赔偿损失。比如，房价的上涨可以理解为损失，而开发商的得利也可以认定为损失，不能让《消法》反而成为了奸商的保护伞。

综上所述，政府在应对和调控房地产领域的“扭曲操作”和潜规则方面是大有可为的，也是有责任作为的。在房价暴涨造成购房者与开发商谈判地位严重不对等的情况下，政府需要以公权力作为砝码来平衡双方的地位，消除市场自身无法调节的扭曲。这才是政府在市场经济条件下调控房地产市场的根本。

二、钉子户真相：拆迁食利潜规则

1.不一样的“拆迁”

在拆迁的过程中，一般老百姓其实是分不清几个重要概念的差别的。在法律上与拆迁有关的概念有三个：拆迁、安置、征地，这三者实际上是有本质不同的，但是老百姓把这三者都叫做拆迁。

在居民对房屋拥有完全产权的情况下，国家征收居民的房屋进行再建设，这个才是真正意义上的拆迁。

安置实际上相当于国家收回居住者租住的公房进行再建设。被安置的人并不占有房屋的产权，只有房屋的使用权，等于是一个租户。

在老北京的城区里，由于房改的时候平房是不出售的，平房是作为公房出租给居民的。所以，在旧城改造的时候这种性质的搬迁都是安置，被安置对象的身份是租户。

征地主要面对农民。因为农民的土地是属于集体所有，不是属于国家所有，村民集体拥有土地的所有权。所以，国家通过征地使得土地从集体所有变成国家所有，然后国家进行国有土地的出让，再由开发商进行开发。集体土地是不允许进行商品房开发建设的，所有出售的商品房都是在国有土地上建造的房屋。只有取得国有土地的使用权以后的商品房才是合法的商品房，除此之外的都叫做小产权房。

拆迁、安置和征地，三者的法律含义是不同的。因为对拆迁来讲，被拆迁人有完全的房屋产权，拆迁前必须征得被拆迁人同意，且需要按照《物权法》进行全面的补偿，但是安置和征地的情况就不同了。现在很多人有意无意地混淆概念，把安置和征地也说成拆迁，实际上这里面牵扯到保护谁的所有权的问题。尤其是安置，被安置对象是租户，租户是否应得到高额补偿，这本身是个需要讨论的问题。安置首先需要得到产权人的同意，由产权人来安置租户，租户的权益与产权人的权益肯定是不能等同的。

早期安置的做法是把所有的安置费补偿给所有权人，由所有权人对租户进行安置，但是所有权人往往拿了钱不办事，造成很大的矛盾。后来安置又变成了主要补偿给租户，但租户拿钱以后房子就立即被拆掉而所有人的权利没有人管。所以，在安置这个问题上一直存在着到底补偿谁、谁有多少权利等争议，而有些专门指责中国拆迁法律的人刻意回避了安置这个问题。因为租户是没有产权的，是不能侵占产权人的权利的。但是很多时候，被搬迁人维权就故意把安置变成拆迁来误导公众，牟取灰色的利益。让安置的租户取得与所有权人一样的权利，本身就是不公平，并且也是对《物权法》的践踏。原来的公

房与现在的廉租房性质相当，但是公房拆迁所要的补偿却与有产权的私房基本一致。

即便是拆迁也要区分不同情况，主要分成两类。一类是土地使用权已经出让给个人了，也就是商品房的拆迁。其实这种情况现在我们碰到的非常少，因为商品房都是最近建设的，没有动迁改造的必要。另外一类是目前主要存在的拆迁情况，大量房屋的土地使用权并没有从国家购买，等于国家默认了居住者的使用权了。在这种情况下，房屋的所有权是不全面的，国家的土地所有权是更大的权力，从法律环节上来讲，一般叫做“房随地走”。房子作为土地的随属物，使用权要随着土地的所有权发生变化而变化，这是国际上通行的法律原则。

很多人把这些法律环节都忽略了。西方妖魔化我国政府征收老百姓房产的时候忽略了土地所有权的性质，如果房子的所有权是无限的，那么怎样体现土地所有者的权利呢？因此国家可以行使其土地所有权的权利，最多是对居住者原来的使用权进行补偿。要知道房子固然是你的，你可以把你的房子拿走到任何地方去，现代的技术也确实做得到把一整栋的房屋搬到另一个地方，但这里有一个权利边界的问题，就是你的权利的存在不能妨害他人权利的存在。

只有从国家购买了土地使用权的商品房，才可以有房产完全的权利。拆迁人不能剥夺他人合法的土地使用权，也就是房屋的所有权人不能被剥夺土地使用权。对于没有收费、默许使用的土地使用权，在法律层面上是可以随时回收的，最多是给予补偿，而且即使是拥有土地使用权建造的房屋，还存在着共有物权和单独物权的问题。例如，多个单元房子在一起构成的小区和楼宇，是所有的业主共有房屋产权下的土地使用权，对于这样共有物权的处理是需要共有人集体决策的，不能因为个人的意愿妨碍集体利益。

西方妖魔化中国拆迁时所举的很多极端情况的案例都是单独物

权，也就是说房子、水电、道路都是独立的（对于共有物权，在西方是可以用社区投票的方式进行表决的）。现在中国的房子基本上都是共有物权，很多东西并不独立。尤其是楼房，每个业主的所有权都得依附大家共同的所有权而存在，而且一个小区是整个社区统一规划的供水供电等等，包括社区整体的道路系统，这些都在共有物权里面。社区的道路实际上是房子相邻权的体现，大家对道路的权利也都有份。否则业主光有块地，总不能从底下的地道或者天上飞过去吧？路权还是要和别人分享才能实现的。如果小区要改造了，供水供电的权利也不仅仅是属于业主个人的，而是小区大家公共的。目前北京是把土地使用权分割了，变成每一个业主都有一个房产证的同时还有土地证。一般商品房是只有房产证，没有土地证的，土地证处于小区共有的状态。

征地的问题就更复杂一点了。在革命年代，土改是分给农民土地所有权的，所以政府去征收这个所有权并不存在法律依据。农民土地怎么变成了集体土地了呢？是农民当时自愿加入合作社，把有关的土地产权入股变为合作社的产权，这样才在法律层面上将土地的所有权从农民个人变成了集体所有，这是土地集体所有制的来源。党分给农民土地，这些权利都是要承认的。所以，在征地的时候还有一个房屋所有权之外的土地权利问题。既然是集体土地、集体所有，那么处分它的产权的时候就要有集体协商。这里有一个集体权利和个人权利的问题。村委会做出的决定是有法律效力的，村民是需要执行的，村委会或村长坑害大家利益是另一个法律问题。这中间有谁出卖了大家的利益，是村里的事情，跟外来的拆迁是无关的。这些问题是无法对抗第三人——拆迁人的。现在很多人有意把这些搅在一起，把问题复杂化了。

对于中国来讲，拆迁相关的法律基础比西方要扎实的多，因为土

地是国有和集体所有的，土地权利优于房屋权利是国际通行的标准，对此很多西方学者，包括一些比较倾向于西方的中国学者是有意不提的。在拆迁过程中，我们首先要把这个问题说清楚。另外，有可能在一个拆迁项目当中涉及不同的土地产权，就是既有拆迁，也有安置，也有征地，这个是很正常的，法律关系和权利大小差别也很大，但是老百姓要起补偿来可没有差别，如果有了差别就有人认为不公平。实际上，不同性质的“拆迁”补偿完全一样那才是真的不公平。

2.劫富济贫的拆迁

拆迁过程实际是“劫富济贫”的过程。北京当前拆迁成本很高，一个项目经常达到每平方米10万至20万元的补偿，而按照原先的文件补偿标准大概只有1万元，甚至还低呢，怎么就变成每平方米给到10万至20万元呢？这实际就是一个劫富济贫的过程。

首先，在拆迁的时候，每家每户的平房补偿需要按成套的房子来计算，北京是另外加25平方米。很多老百姓各种亲戚很多，把一套房的每一间都变成了独立的一户，原来的一户就变成了很多户。这每一户都要增加25平方米，加起来可就不得了，而这些最后都要摊到占地的补偿上来。还有很多人住在私搭乱建的房里，本来无所谓产权，但在拆迁的时候，违章建筑也要算成6平方米，再加25平方米补成独立住宅，大概是以31平方米的标准拆迁。这样普通老百姓的户数增加了，回迁房的面积就相应增加了很多，补偿也就自然增加了很多。这样一来，普通百姓的小房子与有钱人的大房子同样是算作一户，相应地有钱人得到的补偿就少。

更大的差别在于，拆迁的时候保障房、廉租房或经济适用房指标的申请。这个指标内在的价值太大了，但是对于富人来讲永远是达不到申请这些房子的硬性指标的，富人没有权利取得，而政府也不卖

给他。但是在很多拆迁的棚户区里，大量的穷人都来了，每一户都要拿走一个指标。这个指标背后补贴的钱是需要整个拆迁成本买单的，所以一算就会明白这之间的差距。北京市东城区当时拆迁的时候，有一个户口簿可以买一套的情况，也有户口簿上有一人可以买一间的情况。这一户是一人的就买一个一居，两个人买一个两居。这样的指标补偿成本是多少钱？就是一个人有一个指标。经济适用房最高也就是每平方米几千元钱而商品房是几万元，这样每个指标都至少价值上百万，这是很可怕的。

在拆迁当中补偿成本最大的是什么呢？其实是廉租房。月租70多元钱的两居廉租房，房租比物业费还低，但是廉租房与商品房的成本差别是有限的。拆迁时很多普通老百姓的房子很少也很小，几平方米都有，补偿了以后也买不了房。买不起房的时候，政府还得给他廉租房指标，等于是拆迁费的上百万完全落在他手里，还要补贴给他廉租房的物业费。这样等于是被拆迁人拿了百八十万还住了一套廉租房。但是所有廉租房的成本、保障房的成本都是在拆迁里补的，这么算下来就知道里头的窟窿有多大了，补的钱绝不是一星半点。把这些补的都算上，那么每平方米实际的拆迁补偿比文件规定的名义上的拆迁补偿要翻一倍都不止。

拆迁补偿要算总账，把保障房、廉租房等成本都算上以后，整体拆迁的费用就是天价了。这个费用在拆迁过程中富人是得不到多少的。所以现在为什么有些人闹？这些人其实是有钱人，当然就觉得亏了，越有钱越亏。富人的四合院，院子的占地在拆迁当中是不算面积的——拆迁只算房的面积。另外，有钱人是当不了钉子户的，他们钉不起，时间就耗不起。劫富济贫的关键就是在拆迁的时候有钱人当不了钉子户，反而是“弱势”群体。他们在社会上没有发言权，公众不同情富人。

背景新闻：北京规定拆迁户可免摇号购保障房

2011年11月4日《北京晨报》王萍

本市的拆迁家庭如果符合保障房的申请条件，并通过审核，可以优先配租、配售保障房，不用参加摇号。昨天，市住建委发布了《北京市国有土地上房屋征收与补偿中住房保障优先配租配售管理办法》。

据了解，今年9月，该《办法》向社会征求意见。其中规定，征收国有土地上个人住宅，在对被征收人进行补偿安置后，被征收人符合本市公租房、廉租房、经适房或限价房条件，通过资格审核的，作出房屋征收决定的区、县政府应当优先给予住房保障，对被征收人直接配租、配售。

近期，本市提供的公租房房源会越来越多，如果配售房源暂时不能满足被征收家庭要求，本市将优先安排公租房给被征收家庭过渡使用。待配售房源能够满足要求，被征收家庭选择购房后，则将过渡使用的公租房腾退。

3.“全民钉子户”与“钉子专业户”

对于钉子户，老百姓同情较多，而政府有关部门却非常痛恨。这貌似一个尖锐的矛盾，但是问题的实质却不是公众所想象的那样非黑即白。因为老百姓同情的、政府所痛恨的实际上不是一个群体，笼统的称之为钉子户是把善良的老百姓和黑恶势力二者混淆起来。经常被强拆的全民钉子户实际上不是真正的钉子户，而强拆不了的钉子专业户则是黑恶势力，必须将二者区分开来。

从拆迁公司本身的操作来讲，它采取的策略是先把拆迁的补偿压低，尽量威逼利诱先哄走一批人，等这批人走了以后再涨拆迁价。这

样的话实际上造成了一个强烈的预期，就是谁钉到最后谁得利最多。

这种做法造成的结果就是大家都当钉子户，谁都尽量钉着。一说拆迁，老百姓就说不愿意走，实际上很多人心里盼着拆迁，拆迁就可以拿钱了。这样就变成了“全民钉子户”。在全民钉子户的情况下，矛盾就被激化了。拆迁公司欺负老实人的结果是人为的造成了不公平，形成了全民钉子户的潜规则。

但是，对于钉子户也有另外的情况。拆迁当中很多特别能闹的钉子户可以称之为“钉子专业户”。这些人听说哪儿拆迁了，就在哪儿买一套房子，在那儿当钉子户，专门依靠当钉子户赚钱。这样的一批人不是和拆迁有关的官员有一些说不清道不明的关系，就是一些社会的闲杂人员或黑恶人员。真正拆迁的时候，一个是领导的关系不好动，一个是社会上这些流氓黑社会性质的人不好惹。这样的拆迁状态就变成了一个“钉子专业户”和“全民钉子户”的问题。

现在因为有这帮钉子专业户的存在，拆迁公司要在原来核算的成本上解决问题基本上是不可能的。一般来说，拆迁公司的拆迁成本都要超过预算，且往往是超出一倍以上。即使是这样，要拆迁成功也不容易，要完成拆迁任务一定要压走一批“良民”，才能多出钱“孝敬”这些“刁民”。压走“良民”弄走“顺民”，然后补偿“刁民”，这样就造成了在拆迁分配上更大的不公。而这些钉子专业户得到了暴利的例子，又加大了更多人当钉子户的愿望。拆迁公司为了给有黑恶势力背景的钉子户做利益输送，往往压低对普通老百姓房屋的拆迁价格。掠夺良民，其结果是迫使更多的老百姓选择当钉子户。然而真正的老百姓其实是很难当钉子户的，在有些极端的钉子户事件背后，实际上是有黑恶势力背景的，对此应该严办。

比如说，时有耳闻的拆迁自焚事件。虽然很多类似案例的发生确实有拆迁不合理的原因，但是作秀的也很多。了解内幕的人都知道这

些把戏，背后有人诱骗自焚者，让其自焚作秀。本来说会给其扑灭，只是表演一下，等老百姓真点着火的时候就不给灭火了。这不是简单的自焚而是敲诈政府的作秀，是黑恶势力借助拆迁多捞钱的表演。有些地方的拆迁补偿已经非常高了，人们不是在活不下去的情况下是不会自焚的。他们就是要作出一个拆迁逼死人的样子给政府看，政府怕了就会多给钱。

拆迁自焚的事件，几乎每一次都是早有预谋的。记者早就等在了那里，要不公众怎么知道呢？而真正自杀想死的人不是这样的，只有演戏才需要这样。这些表演经常是钉子专业户非常娴熟的游戏，很多自焚事件、公众上访事件背后都是钉子专业户组织策划的。在巨额的拆迁款面前，一些无良记者也可以被有偿新闻所引诱做片面报道，甚至代理拆迁户的律师也可以得到上百万的律师费，这些肯定是要让房价买单的食利行为。对于这样组织策划、敲诈食利的行为是要坚决打击的，这与有组织犯罪没有两样。很多黑恶势力团伙专门当钉子专业户，因此拆迁成本不能有效控制。而拆迁被黑恶势力或者腐败势力所食利，房价就没有恢复理性的条件。

如果现在有关政策不能改变这些条件，不能严厉打击这些钉子专业户的话，拆迁矛盾还会加大。因为钉子专业户要得到更多的拆迁款，其他拆迁户正常的拆迁所得就要被压缩，这对于社会来讲是产生拆迁不公的根本原因。维护公平就是必须把钉子专业户打下去，一定要改变“谁钉到最后，谁得利最多”的状态。如果拆迁是在合法的情况下进行的，那么谁当钉子户造成了这个项目的损失就由谁来承担责任。

钉子户们在一个项目中钉到最后，其边际效用会变得无限大——开发商已经投了好几亿做这个项目，耽误一天损失多少钱？所以这种情况下钉子户是强势方，开发商和拆迁人是陪不起的弱势方。钉子专业户很清楚项目时间紧迫性的压力，经常采取恶意上访、聚众闹事等

手段，让项目的拖延损失扩大。在巨额损失的压力下，让合法的拆迁满足他们的非法要求，以此获取法律之外的利益。拆迁人为了减少停工的损失被钉子专业户敲诈的情况，一点也不少于拆迁人压迫老百姓恶意降低拆迁费的情况。

这里我们就看到了钉子专业户的食利手法，他们滥用拆迁政策当中保护老百姓利益的规定，利用拆迁前后边际价值的不同，谋取了巨大的不正当利益。在北京，每平方米已经有补偿近百万元的事例发生了。由于钉子专业户的食利导致整个拆迁过程中利益再分配的失衡，不仅使政府和拆迁人受到损失，一般被拆迁的老百姓也成为了损失的转嫁方。因此，对于钉子户一定要区别对待，对于真的受到侵害的维权人士要保护他们的合法权益，但是对于以食利为目的敲诈政府和拆迁人的钉子专业户一定要依法严厉打击。公众应当区分全民钉子户和钉子专业户，支持合理维权的同时打击非法食利的黑恶势力或者腐败势力。

4.拆迁公司的故事

从事拆迁和开发的主体基本上是两拨人。开发商是要拿着一大笔钱做投资的，拆迁公司往往有很多人手却没有资金。拆迁公司与开发商有时候是雇佣关系，但是在当今拆迁矛盾增多以后，没有政府的介入是很难拆迁成功的。因此，基本上是政府雇佣拆迁公司的同时再引入开发商，开发商与拆迁公司的关系是通过政府协调的间接合作关系。

正规开发商做投资的时候都希望自己的项目尽可能的干净，不要因为拆迁给自己摸黑，将来弄出很多棘手的问题。所以，很多大开发商和外资开发商一般不做拆迁。尤其是，开发商很多是外来的投资者，钱多人手少，是没有实力做拆迁的。拆迁公司一般都跟当地政府有良好的关系，开发商则未必。一说恶性拆迁大家就骂开发商，实际上是不对的，拆迁公司跟开发商不是一拨人，而且拆迁公司自己也没

有资金实力去做开发。这就是现状。

拆迁公司在拆迁过程中怎么赚钱呢？实际上它首先要做的就是倒指标。因为在拆迁补偿当中有大量的廉租房、保障房、经济适用房的指标，拆迁公司是有权力分配这些指标的。拆迁公司能够倒卖指标，首先是因为很多被拆迁人本身的条件就属于能够取得指标硬性限制的边缘状态。其次，某些官员希望拆迁公司给自己也留一些指标，所以指标在拆迁的过程中是不公示的。另外，还有一些人根本不知道政策，不知道去要这个指标，所以拆迁公司就会有富余的指标。他们拿富余的指标干什么？就会去倒卖，就是倒指标，这是比较灰色的收入。在北京这样的指标价值可以上百万。

拆迁公司第二个渔利点相对来说就更黑了，那就是多造人头来冒领拆迁款。拆迁公司还可以在拆迁入户调查时作弊，这就似乎带有一点贪腐的味道了。不是说每个拆迁公司都会干，但是有的公司会干。还有一个渔利点就是跟钉子专业户相勾结。钉子专业户和他们是左右手，钉子专业户和他们一起去要钱，要了钱大家一起分，甚至拆迁公司自己组织钉子专业户或者自己干拆迁的同时也当钉子专业户。

拆迁公司与钉子专业户一起唱双簧来找政府要钱，甚至策划一些自焚事件和上访事件，同时在他们的表演下政府的有些主管官员也可以被搞定，成为一个腐败的利益链。与此同时，拆迁公司也是有洗钱机会的，很多黑色和灰色的钱财变成了拆迁所得。持有黑灰色款项的人会与某些不良拆迁公司勾结，提前购买拆迁房屋当钉子户，然后其黑灰色收入就变成合法的“拆迁款”了。这里拆迁公司也是有利可图的。这些拥有黑灰色收入的人群还会给拆迁公司的强拆充当打手，等等。因此能够不被带有黑社会性质的拆迁公司强拆的钉子户，基本上就是与之勾结的黑恶势力或者腐败势力。

三、开发商食利潜规则

1.食利拆迁，还是被拆迁所食利

对于被拆迁者来说，在拆迁中食利，还是被食利，确实是个问题。随着市场和社会法制环境的演变，在不同的历史时期拆迁和被拆迁双方的力量对比是很大的。认识这个问题的要害在于分析拆迁的利益根源。

很多老百姓都觉得开发商拆了我的平房，盖成了楼房，在这个开发过程中一定赚的盆满钵满，但实际上按照综合成本算下来并非如老百姓所想。

首先，一个小区要保证楼房里每一户有足够的采光，因此必须要求有足够的楼间距等。建筑的密度是有限的，很多地方还会限高，这样容积率也是有限的。在北京，高层住宅基本上容积率做到3左右就是极限了。容积率做到3是什么概念？就是1平方米的土地可以盖3平方米的房子。虽然说原来的房子拆了盖了几十层楼（考虑成本和限高的因素，一般来说是20层左右），但是开发商必须面临的一个问题是楼与楼中间要有空地。这个空地出来以后，还有很多面积必须计算。例如，北京城区的道路、路边的公共区间和公共绿化、社区公园，等等。这些建设都要占用土地，都要挤占盖房的面积，也得在拆迁的费用里出。

拆迁开发另外还有一笔很大的成本支出就是一个小区的市政改造。比如排污，在通常情况下，旧城的排污主要有两种方式，一种就是把污水直接排到河里；还有一种是修建一个渗井当污水井和粪井。如果渗井不经常淘粪，水可以慢慢渗到地下去。所以，渗井是直接污染浅层地下水的。在旧城改造和开发中，这些落后的设施都是要全部升级到污水管网的。另外，人多了，对于水和电的需求也就增多了，

高楼对于水压、电压要求高了，所以供水供电都是要增容的，而且小区要有管道煤气，要有集中供暖，这些费用都是很高的。市政部门收的供暖费只是市政的运行费用，修建这些管网建设的钱靠供暖费基本上是收不回来的，这些成本都要从拆迁开发的利益空间中挤出来。

开发商还要承担被拆迁人房屋翻新、增多的成本，就是把老百姓原来的旧房子换成面积大得多的新房子的成本。一般情况下，拆迁前后的面积比例是1：1.5，就是每拆迁1平方米旧房子，要给被拆迁户补偿1.5平方米的新房子。在平房拆迁的时候，很多老百姓都没有算另外一个账：平房往往是单间，而拆迁后要给被拆迁户增加面积补成成套住宅；同时还有不少私搭乱建、没有产权的房屋却住满了人，他们户口在这儿没有其他地方可去，也要解决他们的居住问题。对此，北京是按照6平方米起步，补成成套住宅就要按照31平方米进行补偿了。把这些再算上就知道现在拆迁开发容积率从1盖到3基本上是收支平衡的，开发商实际上很难赚到钱，除非容积率高到不顾采光等问题。

对开发商和市政当局来说，安置要比拆迁更有利可图，其中的关键就是可以异地安置。如果被拆迁户要求回迁的话，安置补偿与拆迁一样都是代价高昂的，而异地安置相对就便宜多了。以北京为例，北京的有些城区是比较“倒霉”的，比如说皇城根下的东城区，在东城区辖区范围内怎么也没有“坏”地方。朝阳区就幸运得多，朝阳有很多相对偏僻的地方，在这些地方做征地是很便宜的，做安置又很实惠。

综上所述，拆迁到底是谁赚了，情况是很复杂的。有拆迁户被开发商掠夺的情况，但随着时间的推移，拆迁当中钉子户漫天要价也食利了开发商和市政建设。是食利拆迁，还是被拆迁所食利，对于这个问题，我们在第四章房地产价值论里面还要继续讨论。

2.中国城市高房价背后的秘密

城市由平房发展到高楼，公共交通工具也发展到地铁，这也是一个价格门槛的发展过程，这个门槛就是房价。这个过程就是城市化进程。在房价低的时候举目皆是平房，房屋建设靠自发的自家盖房，根本没有开发商开发的空间。开发商要获利，对于房价水平是有具体要求的。以当前的建筑成本来说，普通多层建筑和市政成本大致是每平方米1000元左右，外加税费和土地价格，所以，普通多层住宅只有售价在每平方米2000元左右才做得起开发。以往，很多售价在2000元以下的房子，一部份是在2000年以前建安成本很低的情况下开发的，另一部分是依靠土地拆迁征地上的得利进行的开发。这样的得利未必一定是挤压被征地的农民，只要占据耕地而留下村庄就可以了。要拆村庄的话，每平方米的土地成本是不会少于500元的，也就是说2000元以下的房价是根本做不到的。这种做法的历史遗留物就是大量的城中村。

在土地紧张到一定的程度后，盖原来的多层楼房就不如盖高层楼房合算了。高层建筑与普通楼房的安全规范完全不同，需要安装电梯和高压泵站等，建筑成本就要到2000元左右。电梯和泵站的公摊费用和物业费使得使用高层的成本比普通多层楼房的成本大，另外建造周期加长以后，占用资金导致的财务成本也增加很快。因此，只有在土地价格高到一定程度的时候，开发高层住宅才比开发多层住宅合算。只有房屋售价在4000元左右时，盖高层住宅才是合算的。盖高层住宅的背后就是要全面拆迁带有一定空地的土地，对农村无差别地征地和安置。这样在城市发展到一定程度以后——当市中心还是平房和多层普楼房时，城乡结合部或者新开发区就出现高楼了。

在人口和粮食的压力下，政府保护耕地的意志和措施也越来越严格，几亩基本农田的开发也要到国务院审批。耕地受到保护不能被占

用，这就需要拆迁老旧城区了。拆迁容积率接近1的老旧城区，需要按照1：1.5的面积补偿，拆迁后新建的高层住宅按照容积率3计算，考虑承担的拆迁补偿，房价门槛相当于翻倍，即原本房价门槛为4000元的高层住宅，在老旧城区拆迁建设，房价必须达到8000元才能进行。如果哪一个地方政府想要搞政绩工程改造旧城区，房价没有达到8000元以上就只能压榨拆迁户，因此在房价没有达到8000元以上的时候，普遍采取的做法就是另外建设新城或开发区。

城市越来越大，对于市政的依赖也越来越大。市政投资是一种土地价值附属物的投资，这些市政投资的价值也要转化到房价之中。比如，对地铁的投资，每公里的地铁造价早已经超过10亿元，地铁的票价最多是收回地铁运营成本，但对于受益楼盘是要转化整个地铁投资价值的。以每公里地铁沿线收益楼盘面积20万平方米计算，分摊下来大约每平方米增值5000元，再算其他文化设施等投入的价值转化，房价没有15000元到20000元是不行的。

以北京为例，在当年开发京郊农村的时候，回龙观等地多层住宅的价格多以每平方米2000元为主，东北四环外的望京大社区最开始高层住宅价格多在每平方米4000元左右，而当时市区改造房的房价约为8000元，而现在通地铁是郊区房子可以卖上好价钱的关键，地铁边的房子也没有低于每平方米15000元的。除北京外，修建地铁的其他城市的中心房价也在向15000元靠拢。而当年（要解决北大、清华老师的住宅问题）拆迁蓝旗营时，房价没有达到8000元，拆迁成本平衡不过来，只得进行强拆。当年要分房的那些北大、清华老师们的态度与他们现在保护民生、反对强拆的态度是完全不同的。现在不允许占耕地和不允许强拆以后，房价就发生了很大的变化，这个变化就是被掠夺的拆迁户开始食利拆迁和城市发展了，从而就有了“拆迁拆迁，一步登天”的说法。

现在，城市拆迁是难以赚钱的。因为房价虽然涨了很多，但是拆迁费涨得更快。按照2000年左右北京拆迁标准，大概城区每平方米的补偿是1万元左右，现在已经涨到了十多万，个别地区到了二十多万。拆迁费远远快于房价的增长。真正赚钱的在于征地，征地对空地、农田的补偿是很低的。在郊区，新建房子的成本是比较低的，原因就是征地比拆迁成本低很多。这与当前禁止强拆和必须得到拆迁人同意的基本要求分不开，也与一些钉子户背后的官僚、黑恶势力的强势有关。在这样的变化下，开发商从食利拆迁变成了被拆迁食利，如此导致现在土地交易的楼面成交价格和土地成本已经超过了当地商品房现房的价格，结果就是未来的房价一定要更高，让买房者们来接盘。在食利的层层作用和传导下，房价暴涨的车轮是难以停下来的。

3.在食利下，开发商的“空手道”

在拿地和拆迁成本高企的情况下，房地产开发依然成为暴利行业，其中的关键在于房地产开发不像一般人想象的那样需要巨大的资金，而是存在着大量无本发家、玩“空手道”的机会。这样的机会也成为权力转化金钱的最好通道，即使是正常的投资商，加大财务杠杆赚取更多的利润也是经营惯例。比如，万科的资产负债率达到74.68%，加大资产杠杆比例是其利润增加的主要来源。因此，加大财务杠杆以小钱办大事是开发必不可少的手段。问题是，开发商们怎样玩这个“空手道”的游戏？

房地产开发的初期需要银行贷款，但是银行只给有土地证的项目放贷。此时，开发商们就必须进行融资，即需要一个行话叫做“过桥资金”的融资。过桥资金基本是高利贷，在不长的时间内所给付的利息就可以高达10%以上。这个时间区间就是开发商给政府缴款办土地证然后到银行抵押贷款的时间，贷款到位就归还过桥资金，一般要两

周左右。如果时间再延长，所付利息还要增加，仅仅这笔利息在房价中的贡献就可以达到总造价的5%以上。由于政策的收紧和贷款风险，开发商很难通过合法的程序从银行取得贷款，这就为各种非法的权力寻租提供了巨大的舞台。银行为了争取贷款的高息揽储，也必须要向有资产抵押又可以向下游“刚需”转嫁的项目放贷，以此收回高息成本。这也是权力寻租的好场所。各种成本添加以后，开发商的银行贷款成本大增，向实际的社会融资成本靠拢并向高利贷看齐。于是，住房开发成本被社会利率食利，房价被人为推高。

银行的贷款是要按照土地评估价值打折支付的，刚刚办证的土地价值只能是政府的土地交易价格加上拆迁成本。但打折后的银行贷款还不足以支付政府的土地出让款项，这就需要政府同意开发商分期付款，同时在款项没有付清的情况下提前办理土地证给开发商抵押贷款。这样的做法是让政府承担风险和责任，能够如此操作的商人一定有政府官员的照顾。这个照顾有时候是腐败，但有时候也是政府为了招商提供的特别便利。这也是一种食利、套利的行为。

随着时代发展，崩盘和烂尾的前车之鉴使得这条路越来越不好走。但是对策总是有的，后来又演变成了新的方案，这就是与拆迁钉子专业户合作。拆迁钉子专业户开出高价，拆迁价高了以后贷款就相应增多，银行贷款下来以后可以先进行开发，销售以后再给拆迁钉子专业户补偿款。在中国，拆迁钉子户经常是与开发商当中的奸商合作的，外表还要做出自焚的样子来欺骗舆论，抬高要价。

还有一个取得开发初期资金的方式就是利用好回迁。开发商引诱被拆迁人采取回迁的方式，这样拆迁费就不用马上支付了，只需要给回迁户一个能够建成交房的担保。一般工程方为了承接项目建设都会给被拆迁人这样的担保。更进一步的就是回迁户购买开发商的房屋还有很大的优惠，回迁户都会多买一些平方米数改善居住或者投资炒

卖，这样回迁户就要倒给开发商钱了。回迁户多买回迁房的补差钱是开发商在未取得销售证之前和项目前期资金最紧张的时候取得的现金，对于想要“空手套白狼”的开发商来说具有非常重大的意义。在如此情况下，开发商取得土地证再贷款后资金就非常充裕了。不过在土地“招拍挂”和土地一级开发、二级开发分离的政策下，这样的做法需要政府的支持。但在各地旧城改造过程中为了吸引投资，政府的各种配合和优待政策总是层出不穷的。

再下一步的开发建设就需要施工队垫资了。虽然国家三令五申不允许垫资施工，但是这样的垫资活动早已经是施工队承接工程公开的秘密了。即使是政府的工程，无钱强行上马而由施工队预先垫资的情况也非常普遍。因此，在我国施工垫资是非常常见的，施工款经常需要很长时间才能够拿回来。

施工队的垫资分为软垫资和硬垫资。硬垫资是施工方需要担保的部分，是以施工质量保证款等名义出来的。由于当前施工企业被拖欠工程款日益严重，施工企业全行业资金严重紧缩且缺乏现金，所以硬垫资的情况近期已经非常罕见。而软垫资则是施工方不给开发商现金，施工方的垫资会转嫁到材料商和农民工的工资白条上，通过延期支付材料款和施工人员工资的方式来完成垫资的活动。由于这种垫资活动的存在，开发商的资金链条紧就是一个整体产业链的全面经济问题和农民工工资的社会问题，而不仅仅是一个开发商的问题。

对于垫资施工，各个节日成为了重要的时间节点，尤其是以春节为最。因为此时施工方的工人要结算工资回家过节，垫资的材料商也要讨清货款并与厂家结算。因此这些节点都是开发商的关键节点。开发商要尽量在项目运作时规划好资金来源，不得已也只有借高利贷，因此年关也是开发商的鬼门关。每到年节中国社会的资金都会很紧张，股市都要下滑，已经成为社会规律，对此影响最大的就是垫资施工。

垫资施工问题多多，但在政策法规中有一个非常重要的司法解释，那就是在房地产项目崩盘的时候，施工方是有优于银行抵押权的受偿权的。这样的规定使得施工方在垫资的时候没有回收款项的顾虑，助长了垫资的行为。垫资也使得施工费当中要计算高昂的施工财务成本，这样垫资收取的施工费也会比正常的施工费用高很多。高多少是比照社会融资利率来计算的，按照利率来计算也属于高利贷了，这也是一个利率食利的过程。

施工垫资的时间周期一般是到开发商取得项目的销售证为止。在项目取得销售证以后，开发商就需要通过项目的预售款来完成项目开发的资金支付。在项目预售款还贷款的同时，开发商还要支付施工费，因此在预售的时候尽快的销售就是关键。能够尽快销售成功的关键就是价格，因此会有期房与现房的巨大差价。开发商即使是知道未来房价会涨也会便宜地卖房，炒房团就是要套取这部分的差价。

在销售证取得之前，如果没有施工方的硬垫资，开发商的日常现金来源也是要通过垫付和融资来完成。得到垫资的方向主要有两个，那就是物业公司和销售代理公司的垫款。虽然物业公司和销售代理公司的资金能力有限，但是他们的垫资足够维持开发商办公费用。很多玩“空手道”的开发商是连办公费用这一点资金也没有的，这些垫款是要在以后的房价和物业费中翻倍地拿回来的，这也是一种资金利率高食利的交易。

在中国不断收紧银行贷款和加大调控力度的时候，新的融资渠道出现了，那就是要利用好保障房建设的政策进行资金运作。2011年6月的地产股异动、保障房概念股的暴涨就有这样的背景。

保障房的现金流是怎样来的呢？首先是保障房建设的销售许可证容易取得。政府对于保障房的预售要求比商品房松，预售可以收到资金，但更容易收到资金的不是预售而是申请预定。在开发商取得项目

以后，谁想要买保障房谁就要申请，就要缴纳一定的诚意金。这个诚意金虽然只有几万元钱（有时候才1万元），但是由于申请保障房的人极其众多，是几十人抢一套房子，那么累计诚意金甚至可以超过房款总额。而开发商对诚意金的使用，不会像期房预售款的使用那样受到监控。预售商品房销售合同要备案，就要先偿还银行抵押贷款与之相应部分解除抵押。对于贷款购房的业主，预售款还需要银行额外留存约10%作为担保，直到房产证抵押登记办理到银行名下开发商才能够拿到这笔钱，所以开发商得到的预售款是要大打折扣的。因此，通过收取保障房的诚意金筹措项目前期资金是最有利的。

开发商收取诚意金然后进行摇号的行为，就如同买卖彩票。保障房与商品房之间的差价就是大奖。对开发商来说，资金所带来的利益就如同彩票发行那样巨大了。因此，保障房与商品房混合开发是很多开发商愿意干的事情，对外捞取了响应政府政策号召的好名声，对内取得了大量低成本资金，而且一些不法奸商在保障房摇号过程中还会作弊。作弊以后，奸商会在私下高价倒卖房号或者将房号变相送礼。保障房真正流入需求者手里的比例不高。保障房减免税费以外的成本是需要其他商品房承担的，从而会更加推高了商品房的价格。利用保障房融资获利也是开发商重要的融资手段，所以保障房建设是难以降低房价的，保障房的低价格是需要商品房市场买单的。

在银行贷款被收紧的时候，开发商的高利贷也越来越多。对于没有形成土地资产抵押的开发项目，产权质押和团购的融资就变得非常流行。产权质押，也就是把自己的股权低价转让给高利贷者，然后等到有钱了再高价买回来。这样的做法是以合法的形式规避了国家对高利贷的严控，目前特别得到外资的青睐，造成了在调控下新设立的外资房地产开发企业出现了井喷现象。而以团购的形式融资，也是以合法的外衣规避非法集资和非法销售的手段。团购是假，融资是真。这

也是与炒房团一起配合的表演。这些做法资金成本更高，但是在调控越来越紧张的时候，这样的方式也越来越多。

由于有这样多的手法，所以开发商开发、投资多少亿的楼盘，真正的自有资金是非常有限的，经常是“空手套白狼”。想一下万科这样的上市公司的资产负债率都超过了74%，其他一般开发商会是怎样的比例？这个比例不是他们资产负债表上的数据，很多融资和财务成本是不反映在上面的。对于上述开发商的各种“空手道”的做法，我们看到的就是各种高利贷的食利贯穿其中。“空手道”的成本需要高利贷的财务成本来体现，并最终由房价买单。

由于开发商投资的比例极低，实际上开发商根本没有降价的空间和选择。不要看当初拿地的成本如何，要看地价增长扣除税收以后是否跑得赢计算复利的高利贷利率。如果不是房价上涨跑赢高利贷的“驴打滚”利率，开发商在房价大涨的时期也要亏本。开发商就算自己可以接受一无所有，但要是让放高利贷的这群人亏本了，可不是大不了从头再来那么简单的事情。他们背后的各种势力会让欠债的开发商生不如死。在这样的情况下；就是把房子全部交给了高利贷者清盘，让开发商血本无归滚蛋，高利贷者为了自身的利益不受损失也是不可能降低房价的。因此，在开发项目“空手道”的模式下，房价没有降价空间，而开发商就是一群刀头舔血的赌徒。

4.开发商的拆迁食利

房地产项目拆迁过程中开发商也是可以食利的，开发商借助拆迁的渔利主要有这几个方面：

第一个方面，开发商要通过拆迁想办法洗钱避税。在所有的成本里拆迁成本是最大的，而且拆迁成本是直接将现金发放给个人，规避了央行反洗钱的监管。拆迁项目下的这些钱基本上不纳税，给个人的

话它可以发到某个钉子户手里。账面上是某个钉子户多要了，但背后开发商与钉子户是一伙的，审计在这里也没办法质疑——有的款项多是因为钉子户要的是普通人的几倍，开发商也同意认可了，税务和审计人员就不好说什么。

但是多给了几倍的拆迁费款项有时候是可以做账做出来的，拆迁费完全可以下到成本里面。当前对于房地产增值和利润的税是非常高的，土地增值税是30%到60%的累计，加大拆迁成本的虚高使得土地增值变成了拆迁费，就从应缴土地增值税变成了成本，更使得总成本变大其他增值相对变小，土地增值税累进的税率也降低了。再进一步是土地增值税后扣除管理、销售、财务等成本，企业所得税是25%，最后回到投资人个人手里还有20%的个人所得税，二者综合就是超过40%的税率。这些税通过虚高的拆迁费也规避了，总的来说避税的比例非常可观。

有些二三线城市可以通过加大建安成本来避税，但是像北京这样的中心城市房价高，建安成本在房屋售价中的比例有限，几乎不可能通过加大建安成本来避税。这中间想要避税和支付各种的灰色支出，都要通过拆迁费来洗钱支付。例如，某些方面向个别腐败官员行贿，就让该腐败分子亲属在项目里记个名当拆迁户。很多领导要从开发商那儿拿钱，他的亲属就变成了钉子户。这个钱很难说是贪污受贿，明面上人家是拆迁所得，有合法的外衣。这里头灰色的利益链条是很多的，原因就是个别腐败官员也要拿钱。为什么一定要打钉子专业户？就是要斩断这个腐败的链条。因为很多拆迁费的高企、虚高的成分也是存在的，打击拆迁费的虚高食利也是控制房地产开发成本和房价的关键。

第二个拆迁得利的地方在于变更项目方案。开发商会有意的允许某些钉子户闹事，或者多要拆迁费，或者是爆出各种事端，从中找到变更项目方案的理由依据。因为开发商跟政府签了土地出让合同，拆

迁费有一个明确的数字，如果钉子户要求的拆迁费超了，开发商就有找政府变更合同的理由，借着合同变更找政府索要更多的利益。经常出现的变更内容就是开发商找政府改容积率。

本来容积率多少是已经签约订死的，政府也没有理由多给了，但是老百姓要求的拆迁费多并且频繁上访，所以政府也希望开发商多给老百姓点儿钱，但开发商怎么多给？总不能亏损吧？接下来的事情就是只能多盖房，所以政府就同意开发商涨容积率、多盖房。当时规定好的容积率凭什么就提高了？最好的理由就是老百姓要的房子多。政府官员可以这样说："这件事情没有办法，开发商算不过账来，要解决老百姓的问题只能这样办！"如此理由谁也不敢反对。

在拆迁成本做大以后，甚至这个项目多拆迁的钱或者是有关的成本在多盖房的情况下也难以平衡后，开发商就要求政府在下一个项目中进行补偿，就有了继续找政府要新项目的资本。老百姓拆迁上访、自焚也让有关部门很是头疼，但有些上访和自焚人员是开发商或者拆迁公司组织的，是假的上访，不是真的申冤，其背后是开发商中的奸商以此要挟政府达到渔利之目的。

开发商第三层拆迁得利在于拆迁钉子户的存在是开发商囤地舞弊的最好手段。现在不是规定土地出让以后两年内必须开发，逾期不开发就赔钱吗？但是由于拆迁钉子户的原因拖延，就不算开发商违约了，开发商甚至还可以说政府违约呢！是政府没有按时间拆迁完毕，给项目开发造成了损失。在这种情况下，开发商跟当地政府有了默契，钉子户拆不走，房子盖不了，开发商囤地合法了，上级来检查也没有办法。这是地方博弈上级和中央的门道。

对于现行的开发政策，土地拆迁等一级开发以后要公开招标进行二级开发。开发主要的利润是在二级开发商品房的建设和销售上。一级开发的拆迁和市政建设等利润比较少，开发商怎样在做完土地一

级开发后让自己顺利接手二级开发呢？这也是有猫腻的。二级开发的招标土地一般是要求达到“七通一平”的标准，实际执行上是可以埋“雷”的，“雷”留在哪儿呢？多数情况都与拆迁有关。比如说地是平了，但是这块地里要做下水道的改造，水管必须途经的地方被一个钉子户压住了，压住了以后水引不进来，项目只能停工。但是哪里有什么真正的钉子户？这些钉子户是与之串通起来的钉子专业户！所以，打击钉子户的时候一定要一分为二，不是想象的那样简单。

房价涨了，但没有拆迁成本涨得快，中间的价差还收税，税收的增长也很快。所以，即使是在当前房价暴涨时，开发商的利润还是被严重压薄的。正常守法的开发商难以生存，奸商就更多了。奸商把避税利润转移到了拆迁成本里。在公众舆论把开发商作为妖魔的时候，好的开发商无法生存，剩下的开发商就真的变成了妖魔。在调控和利率双重挤压下，正规的开发商无法赚钱，愿意做开发的奸商后来变成了另外一种情况，就是有洗钱需求的人，开发就是为了洗钱。有些人的钱是怎么得来的？原来是说不清楚的，现在说清楚了，是开发房地产所得。因此，中国的房地产富豪过多的背后就是有很多房地产富豪是洗钱洗出来的。

很多人想当然地认为开发商能开发一个楼盘都是跟个别官员有特别好的关系，然后能拿到很便宜的地，最后就可以赚很多很多钱。而实际上，在开发过程中，开发商真正难缠的是“小鬼”。

“小鬼”人多，环节也多，一个房地产项目开发下来大概是要盖几百个章的，但是每一个章的背后都有人。实际上，开发商大量的行贿成本都是在和“小鬼”打交道当中花费的。

开发就如唐僧的漫漫取经路，路上遭遇的“小鬼”没有审批权，但是他在程序上可以要开发商的命，而且某种意义上讲他还不违法。

例如，在一些管理部门中，收开发商申报材料的人，看似什么权

力都没有，但是实际上是最有权力的。

这是为什么呢？你去给他交材料的时候他会挑毛病，以类似格式不符合规范等理由让你去修改，但格式怎样是他自己定的。今天看一下发现一处不合适，马上给退回去修改，修改完这处拿过来看，再找出第二处不合适，让开发商再去修改。但是每次回去修改都很麻烦，而且这些材料得有很多部门盖章，还都得让公司老总签字，甚至好多是让公司的股东签一圈字，而老总和股东不可能永远待在某个地方等着让属下去签字，就算签完了人家挑你一个毛病，然后你还得再重新再签一圈。这个事情折腾你一个月很容易，而且不违法不违规，你的材料不符合要求，没有报上件的话，就没有进入政府的审批时限，等于你的材料不按时间报，某种意义上讲责任全是你的。

对开发商来讲，他会很清楚地把这笔账算出来，宁可承担点费用也不让“小鬼”们退件来回跑。怎么办？他们对“小鬼”们采取潜规则了，因为他们耗不起时间和金钱。

“小鬼难缠”的地方还在哪儿呢？那就是埋“雷”，什么叫埋“雷”呢？很多项目是开发商先报批了最后再验收的，报批的时候领导不是具体的技术人员，看不出来哪个地方做的不符合国家建设、消防安全的那些强制性规范，但是具体的工程人员知道。他们在审的时候，并不指出来，等到验收的时候再来处理，这就要了开发商的命，为什么？因为验收的时候已经是工程建设完成了，再改造的话费用巨大且时间拖长，甚至一些项目是难以改造的，更何况直接费用不是主要的，不能按时交房的索赔和违约的间接费用将更加巨大——时间拖不起。

这个“雷”怎么办？想要不被埋“雷”还是要“上贡”的，这个成本是非常高昂的。

此外，建房项目工地所属的地方政府管理部门的个别腐败分子也

是很难缠的。片警、居委会、城管、交警中的个别败类，哪个也不是省油的灯。比方说，开发商在施工的时候，工地很容易扬尘，大车拉货进出工地也难免漏点土，如果搞不好与这些人的关系，开发商就面临着罚钱扣车，而正在施工的工程耽误时间所造成的损失是巨大的。

居委会也很厉害，他们会组织一些老太太说开发商扰民。本来盖房子是符合国家规范的，但人家就是不让开发商盖。这些人的背后都是当地的一些居委会或者是相邻小区的业主委员会。这些人都得从开发商这儿得到一些相应的好处，才肯罢休。所以，一个在建楼盘矗立在这儿，每一天开发商都得流水一般地花钱。

再有一类“小鬼”，也令开发商头疼。比如，有很多水厂的、电厂的抄表工。不要小看他们，因为他们这些人有调表的权力。他可以调慢给他好处的单位水表，调快不给他好处的单位的水表，对电力部门也是一样的，打典不到位，时不时地给你停停电或者停停水，尤其是，在你水泥浇灌的时候，他一停电，你的水泥灌了一半，再晚的话水泥要凝固的，你只有乖乖地拿钱摆平这些事。这里面的很多东西不是那么简单的，所有的工地都有一个自备电机，但是有些时候也不能完全解决问题。

最后，相关的这些“小鬼”们会要求开发商预留房子。大家说炒房子很多时候是炒资金，但是在中国更多的是炒权力。用权力炒房子使得腐败者最后得到的灰色收入洗白。用权力怎么炒房子呢？也是“空手套白狼”，腐败者就要求开发商按照开盘价把房子给他，然后他按开盘价与开发商签一个合同，但是他的钱不给开发商或者只给开发商一点点定金，等房价涨了那他就把房子卖出去了，把中间的差价套走了。

这种留房炒作方式很厉害。北京很多的楼盘出现退房率很高的情况，有些是因为“小鬼”把留房卖出去时需要退房，让买家把差价补给他后再跟开发商重新签约。“小鬼”通过这种方式炒房获利不露痕

迹，开发商很大部分房子都被这些人拿走了。另外，政府规定开发商不许捂盘不售，“小鬼”们更可以钻政策空子，只要知道房源，就可以想方设法让开发商留房，大占便宜。

所以，开发商要跟炒房团合作，对炒房团给很低的折扣。因为炒房团是能让他直接得到现金、得到资金的，尤其是在资金越收越紧的情况下，得到资金是头等重要的一件事。

开发商账面利润很高，而实际未必。一部分账面利润其实是要用于灰色支出的，而开发商还必须为这部分账面利润支付高额税费。有些情况下，开发房子是不赚钱的，开发商的目的是洗钱，将自己另外的一些灰色财富通过房地产项目洗白。

5.被妖魔化的开发商实际上是最软的柿子

我们都知道一句中国的老话，叫做柿子捡软的捏，因为软柿子熟透好吃，不苦涩。而对于我们房地产的开发商，实际上是中国房地产产业链条中最软的柿子。

说开发商是软柿子，老百姓可能不相信。因为房价涨的让人揪心，野蛮拆迁让人怒心，再加上开发商的逃税、违反政策法规等等劣行，尤其是在媒体的妖魔化下，开发商早已经成为黑恶势力的代名词了。为什么说他们是软柿子？

首先，看一下开发商的保护伞。一个开发商在有他地产项目的城市里，能获得市长的支持就是“大牛”，有一个区长的支持就很强势了。实际上，有一个区的相关委办局的领导支持，开发商在当地就可以得到很好的地段开发楼盘了。所以开发商的保护伞实际上是很薄弱的，有关官员地位不高，只是涉及的经济利益在中国的城市化进程中很高而已。

实际上，开发商的很多业务是外包的，自己却成为了“替罪羊”。比如说拆迁，很多开发商是外包给专业的拆迁公司的。更多的

是开发商只给政府提出要求，然后政府再承包给拆迁公司，开发商自己做拆迁的很少，拆迁风险太大，尤其是有钱人是不愿意冒风险的。开发商的介入更多的是在拆迁完成后进行的。

再有，我们要注意到开发商基本上是民营占主导的，很少有国家利益集团掌握的大型企业介入。在中国由民营占据控制地位的行业有多少？尤其是比较赚钱的大产业，民营控制的有多少？所有赚钱的产业难免有国进民退的动作。2008年危机以来，地王频频由国有大型企业获得，马上舆论导向就不同了，房地产不调控了，也不说不理性的炒高地价了。我们恶性高涨的东西不少，我们对于铁矿石是调控不动的，我们对于化肥、农药等等的上涨就是不吭声，对于稀土等矿产资源的流失也很难拿出强有力的举措。

最后一点很关键，就是开发商钱多人少。一个几亿元盘子的开发商，由于建设、设计、监理、销售、拆迁等等工作是外包的，开发商本身并没有几个员工（而一个几个亿产值的劳动密集企业，就可能有上万工人）。如果是把开发商整倒了，开发商的企业是不会有多少人失业的，而其他行业的企业发生倒闭，则有成千上万的工人下岗，那可是社会大问题。劳动密集型企业如果垮台很难从中拿到多余的钱，但是开发商倒闭后手里的房子就是钱。

在这里，我们还可以看到施工方经常是可以欺负开发商的。不仅仅因为施工方多数是国企，更关键的是他们人多可以影响社会稳定。房屋交房的质量问题很多都是施工方造成的，但开发商是不得不接受的。原因就是原材料的涨价或者施工方的层层转包造成了最后接盘者的收入不足只有偷工减料，但是最后剩下的尾款都是被拖欠的农民工工资。如果出现施工质量问题，让返工，不仅仅施工企业亏损，而且农民工的劳动更是血本无归。所以，施工方就促使民工以讨要工资的方式冲击开发商、冲击政府、冲击社会。政府也不得不接受现实，给

他们合格的证明，而开发商也不得不支付工程款。

要知道对于京沪这样的地方，房价里面施工成本还不到房价的10%，偷工减料能够赚取的只有房价的1%左右，而开发商由于质量问题的赔款和交房困难的损失就远远多于此，更何况对于开发商信誉的打击所造成的后果来说更加得不偿失的。可能老百姓难于向开发商要求质量索赔，但是买房的权贵们对于质量问题的敲诈和反复的返工给开发商造成的费用损失远远超过10个普通购房者。从利益上说，开发商根本没有偷工减料的理由。

而对于房地产的开发，处处需要审批，土地的所有权也不许私有，统一“招拍挂”，成本是很清楚的，开发商逃税几乎是没有可能的。因为买房子的人都要开票和办产权证，开发商不可能如餐饮行业那样现金交易、账外经营。建安也是要开工证和政府招标的，做手脚的余地也有限，而开发商的营业税是5.5%；不得扣除管理成本、销售成本、人员成本的土地增值税是30%~60%；企业所得税是25%；个人所得税是20%。

我们总说地价极低开发商暴利，实际上即使是在土地成本为零、管理销售人员成本为零的情况下，在房地产开发的效益中开发商得到的利益依旧有限：扣除营业税和土地增值税后开发商利润只有不到38%，再扣除企业和个人所得后不到23%，政府得到了超过77%的开发效益，如果再计算土地成本，政府的利益更高。开发商实际上成为了地方政府的提款机，同时房地产开发的所有灰色和黑色成本还要税前支付。各种开发暴利的说法，实际上是掩盖有关方面提款的烟雾。

而在越来越严厉的调控面前，不但要看到房价在暴涨，更要看到拆迁费用也在暴涨，拆迁费的上涨幅度远远超过了房价。在北京东城区，10年前的拆迁费和房价都是每平方米不到1万元，而现在却是房价为每平方米5万元左右而拆迁费达到了每平方米20万。拆迁成本超过房

价本身的暴涨导致开发商的实际利润空间被大幅度压薄了。

调控导致开发商融资的成本剧增，民间利率暴涨，从而使得正常经营的开发商无法生存，反而是把开发变成了权力价值套现、洗钱和套利的场所。很多黑色、灰色收入借着房地产开发而洗白，很多有一点权力的人都可以在房地产开发领域寻租。

大的央企投资房地产的背后，是央企可以得到低成本资金并以此可以在房地产高成本资金之间进行套利。比如，据保利地产上市公告数据显示，截至2010年6月公司的带息债务合计500亿元，较2009年底再度增加了近200亿元，其中，2010上半年净新增银行贷款196亿元。而从“万保招金”四大上市房企的情况来看，其资产负债率水平也处于较高水平。其中招商地产相对较低，也达61.30%，而保利地产则高达76.77%。这样的高负债率的背后是他们贷款利率远远低于一般开发商的民间利率水平，给他们带来了巨大的利益来源。

房地产在调控之下并被高利贷压榨到没有合法经营空间时，开发商原来不是妖魔的也变成了妖魔，房地产成为了各种渔利、食利、权力寻租、洗钱的大平台。

所以现在开发商对于老百姓强势的背面，是开发商对于官僚的弱势，难道开发商们自己愿意行贿被潜规则食利吗？开发商也是被腐败分子掠夺、敲诈和索贿的对象。管的越紧，权力寻租的空间就越大，最后这些成本均要房价买单。妖魔化开发商的背后，目的是要掩盖权贵们各种敲诈和勒索开发商的行为，所以调控是越调越高，其原因也有这样的成本增加因素。我们要清楚地认识到问题的本质。

第二章　房地产市场再认识

引　言

在中国的房地产市场存在如此多潜规则和扭曲操作的情况下，对于消费者个人而言，如何在微观层面“与天斗、与地斗”就变成了一门必修的学问。本章将告诉读者从买房、退房一直到最后成为业主的整个买房故事中方方面面要注意到的关节点，这些关节点有的不像看起来的那么简单和阳光，也有的不像想象中的复杂和龌龊。那些规则只不过活生生地存在在那里，我们需要去掌握它、利用它，而不是咒骂它、痛恨它并最终被它所愚弄。

一、亲身经历话房市

认识中国的房地产必须要了解中国房子的历史，著者想以个人的亲身经历为线索，来说一下中国的房市。

在房改之前，中国的房子是没有私有概念的，尤其是在改革开放之前，基本上房子都是福利，是国家的房子。私房有一些，但是私房甚至还不如公房，为什么？私房要自己维修和管理，公房是国家管

理。政府收的房租甚至赶不上对公房修理的费用，更不要说公共的物业管理费用，所以那时候公房住着比私房还要舒服。但是这些公房是福利房，这种福利房很像现在的保障房。房改，一夜之间把所有的保障房变成了商品，而且是福利的实利化，既得利益变成了永久利益。实际上，现在房地产的问题，很多不是现在的问题，是当初就已经埋下的问题，只是现在这些问题都浮出水面了。

上世纪90年代初是中国商品房市场的初始阶段，那时商品房的价格涨得是很快的。1989年北京最早开始卖亚运村的房子，房价当时是每平方米1千元人民币，而当时国企普通工人的工资收入是37元钱，按这个比例，房价相当于现在的每平方米10万元钱。当时《人民日报》也有相关评论，说老百姓多长时间才能买得起房？后来房价涨得更快，到了1993年，亚运村的房价涨到差不多1万了，而那个时候大学生刚毕业的工资是多少呢？著者刚毕业时候的工资是79元，转正是86元。当时阜成门万通是北京房价的标杆，价格是每平方米3000到4600美金，按照当时1∶5的外汇牌价，差不多就是2万至4万元人民币。那时候工资有了一次大幅度的改革，政府要给大家提工资，刚毕业的大学生工资是205元，由此可知1平方米的房价是一个大学毕业生月收入的100倍。那时候的房价比现在高太多太多了，不是现在所能比的。

再看一下福利分房。那时候对于一个单位来讲什么时候能盖房子是单位福利好坏的关键，有些单位员工一辈子也不要想房子的事情。当年分房子并不是按照人们在这单位有什么才干、有什么能耐、有什么贡献，而是按照谁是否需要，而且有些需要是不讲道理的。比方说，一般情况下各个单位都有一个规定，不给女职工分房，除非女方职位比男方高，年龄比男方大。另外，没有结婚的不分房，结了婚的也是男方一方分房，女方不分房。

讲住房按需分配也有很多不合理的地方。著者当年毕业后到了事

业单位，非常想有个单位的铺位。当时著者家在中关村，单位在玉泉路，相距甚远，而且每天要花两个小时上下班，有时候加班很晚，半夜都回不去家。那时候出租车是有，但根本打不起。但是外地分配来的大学生就有房子，北京的大学生就没房子，理由是你家里有房子，可以住在家里。

对于家父家母来讲，当时分房困难也是这个问题，因为著者爷爷奶奶有房。在当时分房大家是排分的，有老人要算分数，不带老人排分就会吃亏，分数低也就排不上。

影响排分高低的主要因素，第一是工龄，第二是职位。工龄是记分的方式，家庭人口数字是记分的方式，性别也是一个。异性孩子多，会多加分。如果再有一个老人，就能加好多分。人口和性别都是分房子的一个原因。分房子还要公开公示，要张榜分配。这实际上暗示了中国现在的房地产的必然规律。

那时候年轻人工作以后对于能否分到房子基本上是不做什么奢望的。年轻人结婚并不是说要买房，只要能有一间房就很满足了。分到房以前可能是领了证，但住在两家或各自的集体宿舍。如果没有分到房能够住在父母家里，就算不错了。因为当时父母家兄弟姐妹多，兄弟姐妹之间能够在父母那里占房子结婚已经不易了。那时候北京人均住房面积是8平方米，现在已超过24平方米。当时上海还有著名的双人架子床，老两口在下面，小两口在上面，甚至阳台都隔出来再住一个人，就这样子。因为住的是楼房，有自来水，有家里单独的厕所，这都是非常吸引人的，比住在大杂院、上公共厕所、出去接水要强很多，至少不用自己刷马桶。

问题是当时所有的公房实际上是个福利，不是按照人们的贡献来分配的，它实际上是按照人们的需要来分配的。按需分配固然很好，但是最后房改的理由是什么？为什么要房改？公平性在哪里？如果房

子变成商品而不是福利，就是要按照人们原有的贡献给房子，但这个房子卖得却非常便宜，为什么？因为这是一个福利被套利的结果。

从1993年开始到2000年左右是工资增长最快的时期。那个时候，基本上，大学毕业生两百元的月薪变成了两千元，但是房价一直在跌。有大量的房改房被抛售出来，卖得比较便宜，把中国解放前多少年的房子再加上建国后几乎40年所建的房子全部在一朝之间卖了，社会有多少货币来承受？所以后来产生消费不足，包括通缩。早些时候北京顺义万科城市花园的售价为每平方米5000多元钱，为什么呢？因为当时中国的利率很高，银行利率再加上贴补能够达到20%。做生意挣钱机会很多，买房子肯定不挣钱，所以钱投资到其他的地方上去了。1998年万科城市花园边上的多层小楼的售价为每平方米1800元钱，如果个人用公积金去贷款，公积金贷款可以贷九成，这是个什么概念呢？就是说当时一个差不多100平方米的房子，首付两万就够了。

在公积金贷款能贷九成的时候，其实房子还不好卖，有些开发商还搞零首付。但是那个时候笔者觉得贷款很占便宜，因为那时候利率低，后来为了刺激消费又降息，而且公积金的利率更低。公积金贷九成和商业贷款贷八成的还款是一样的，相当于优惠了一成。所以，当时就是月供不到两千，首付两万，这房子就可以买了。

现在很多年轻人在说买不起房或者说买房有很大压力，但是著者当年刚毕业的时候和现在的年轻人面临的困境是一样的，而且比现在的困境还大，所不同的是那时候的忍耐力比现在的青年人要强。那时候结婚要一间房就可以，现在结婚的话必须要独立的一套房。

其实当年的社会资源稀缺程度和现在完全不对等。当年全国大学招生60万左右，现在是600万，而且当时没有计划生育，这样的结果是什么呢？当时的考生人数是现在的1倍，所以当年能上大学的人按照人均相对比例来讲是1/20，是现在大学生的5%。实际上跟现在80后大

学生可比的人群当时基本上都在种地了，都是现在的农民工。70后很多没上大学的就在农村种地，而且现在农村的80后大部分都考上了大学到了城市，所以现在的城市人口比例与当时是完全不同的。如果要比的话，在统计上来讲应该以同样的样本来比。同样样本下有一个指数很重要，就是现在中国购房者的平均年龄一直在下降。这就说明现在越来越年轻的人开始买得起房了，其实对于世界各国来讲能买得起房的人普遍都在30至40岁，但是现在中国能买得起房的普遍都在20多岁，背后就是一家人的集体努力。

在这全家齐上阵的背景下，要认识到中国的社会结构发生了巨大的变化，催生了“丈母娘刚需”。丈母娘刚需是怎么催生出来的？以前丈母娘为什么没有这个刚需，现在丈母娘为什么一定要有这个刚需呢？仅仅是为了让女儿生活的好吗？问题不是这样的。因为在以前的话，一家都有好几个小孩，现在结婚的基本上是独生子女，如果女儿是与无房的人家结婚的话，男孩住到女孩房子里在中国传统上是叫倒插门的，是不被接受的。现在丈母娘都是在50至60岁，可期望的生命还有很长，如果将来老到生活不能自理的时候，就要投靠自己女儿，和女儿一起住，这个时候丈母娘能投靠到女儿的公婆家去住吗？独生子女结婚买来的一套婚房，实际上是她自己在将来老伴去世后可以投靠去住的，有很强的自身利益在里头。

现在为什么大家都说买不起房子呢？因为工资长期没有增长。因为大学的扩招，大学生的供应量增加了。在大学扩招之前，工资增长很快，这是一个劳动力的供给与需求对于劳动力价格的影响问题。原来城市门框槛很高，难以进入，上大学更重要的是进入城市的门槛。要没有一个大学学历，进城的劳动者基本上就被城市边缘化了，是城市苦力。只有拥有了大学学历的劳动者，才可以当城市白领。大学生扩招了以后造成了劳动力市场上大学生供给长时间充盈，亦造成了城

市工资增长的长时间停滞。

但是房价增长本身不仅仅是工资有没有增长的问题，还有经济发展的原因。有经济增长、有价值驱动、有政府投资土地所谓的附着物，投资土地的建设会转化为土地的价值，这些最后会在房价中体现出来。所有这些的发展导致房价失控。这是一个调配失控的结果，而且这种调配失控面临着房改的另外一个问题，就是在房改的时候一夜之间取消了福利房。在原来的公房制度下，什么叫福利房？有明确的规定：原先住福利房的人另外有商品房了，公房是要交回来的，并不是说可以永远住。福利公房是要回收的，起码有回收的名义。但到了今天，包括现在建设的保障房，怎么回收是没有明确说明的。

房改房和当时搞的经济适用房，后来大量推向上市，只收1%到3%象征性的土地费用。房改房卖给私人的时候，单位还有一些权利优先购买，后来只要交个1%到3%象征性的土地费用就可以随便卖了。这些整体的变化，直接导致房屋保障体系出现了问题。收入不涨和分配失衡导致的保障体系出现了问题，那么房地产就会是整个市场问题的征兆，而问题的实质不是在房子这一点上。

但房子从另外的角度又造就了一个新的门槛，就是城市准入门槛。以前进入这个城市靠的是户口和粮票，现在进入这个城市靠的是房子。你没了房子，在这个城市就没法生活，这样的话房子又会产生溢价。所以，整体认识房子的时候必须要有一个历史的眼光，而且也要看到现在住房是比原来好多了。用发展的眼光、历史的眼光看，这其中有好多的比较，不能仅在同一层次或者同一起跑线上进行比较。了解清楚历史，心态也就可以平和，所以年轻人奋斗到一定的时候也会有房子。从现在开始，中国如果劳动力人口红利下降的话，工资必然要上涨，因为中国的独生子女越来越多，劳动力会越来越紧缺，导致工资增加快于房价。实际生活的幸福与不幸福，关键是看工资的增

长比房价涨得快还是慢。所以说，房价问题背后是一个分配问题。

二、选房攻略

选择房子首先要有“风物长宜放眼量”的思考，要看10年的发展。房子是长期投资，需要有长期的想象力，这10年的发展，与地区的发展是密切不可分割的，而地区的价值，要跳出一个城市的固有观念。例如，在上海，以前大家根本不愿意买浦东的房子，而现在浦东的房子一点也不比浦西的便宜，为什么？因为浦东发展得好，周边的环境和配套好。选择这样的地方，才最有增值潜力。北京的红庙地区也一样，以前是纺织厂区，现在成为了CBD（中央商务区）核心区了。所以，了解一个地区的规划发展是很重要的。

再者就是要看房子的配套和周边环境。很多老城区位置很好，但是配套设施不到位，道路交通拥堵，这些问题一时很难解决。所以现在大盘的房子比小盘的房子内在价值好，就是因为大盘的房子配套设施好，而小盘房子的配套设施不能在自己的社区内实现。高档住宅，尤其重视会所，就反映了这一点。很多时候配套设施不足，开发商就会想出很多忽悠老百姓的办法，比如，明明没有市政供暖条件，就给你个炉子，美其名曰是“分户供暖能够节省费用”，而实际上炉子才几个钱？接市政管线和铺设楼内管线又要多少钱？在使用上，如果家里有老人和动植物，炉子就必须老开着。最关键的是，资源紧张，天然气要大大地涨价，预计10年后能够涨几倍，那时候这个炉子就太贵了。这一点开发商是绝对不会说的。

最后就是要看居住人群。孟母择邻而居。市区的很多老楼房，由于拆迁越来越困难，只能留在城市的中间。而这些房子太旧，配套设施太差，住在里面的人逐渐成为城市的漂流者，形成新的棚户区和贫

民窟。这些房子所处的区域，治安等问题多多，将来即使是好位置，房价也涨不高。

综合起来，选择房子要将眼光放到大盘云集的地区。这些地区现在可能偏远，但是当这些大盘都建设好了，配套设施有了，而且能够买房的人基本要中产以上，居住人群也好，这里就形成了新的城区。一旦这样的城区雏形形成，房价就开始暴涨，政府的政策和规划、市政、交通等就要开始支持，10年内肯定有好回报。

还有一个很重要的问题是如何与开发商博弈。一般认为相对消费者个体而言，开发商是很强势的。其实，很多时候开发商真正的强势是在流程上来搞定购房者。

比如，以前炒房子的人很多是这么干的：给开发商交一个定金，签了合同以后就不交了，开发商也备案了，但想取消很麻烦，折腾了好久，在这中间房子就涨价了。这是比较原始的炒。现在开发商比较强势地推行另外一种做法：购房者先把款都付清，再签合同。如果是按揭，开发商也要把购房者银行的贷款资料弄清楚，再与购房者签合同。从这种做法上就可以看出买房人多么没有保障了。

但这也可以钻空子，怎么做呢？购房者把款交齐了，开发商把收据交给购房者了，就不签合同了。你交钱，他给你收据，但是合同没签。贷款买房，购房者不签合同，开发商就永远办不了贷款，因为收据上已经写明了是收了你这个房子的房款。至于没有合同的原因，购房者可以解释：“开发商把合同拿去备案了，没给我。”购房者这么做的目的就是推迟办理贷款。当然这样做也有风险，万一中间出现一些其他问题的话，购房者也有一定损失。一般来说，购房款的发票要写购房者的房子房号、首付比例，这些是最重要的信息，至于其他因素，因为开发商强势，可以一字不改。购房者不能说没有合同，是因为合同谈不笼，否则开发商要购房者退房，购房者毫无办法。

开发商也有他的小九九。开发商在没有拿到销售证的时候与购房者签合同，按理说他能拿到盖好章的合同，但是他不盖章，这中间就有一个很大的时间差，这个时间就是开发商拿销售证的时间。开发商什么时候拿到销售证，他就什么时候给购房者盖上章。购房者会发现甲方和乙方上各有一个日期。这里头事情多了。备案不了也要草签一个合同。一般很多地方的开发商会把这个过程分成两个步骤，但是这个步骤中间也要规避风险。一般老百姓觉得签合同是在条文层面抠字眼，其实签合同的流程层面是很重要的。在流程设计上，开发商恰恰是很专业的。

还有一个很重要的问题。期房的真正矛盾在于交房的时候房屋品质与样板间差距非常大。开发商的样板间都是特制的，比交给购房者的房子好得多。按照正常的商品买卖中通常的规则，样板间相当于样品，样品是要封存的。如果是有了异议，说交货品跟样品不一样的话，商家应该把这个样品给大家看。如果对房屋质量有纠纷，开发商是要举证的。目前开发商把举证门槛降得非常低，有了备案表就解决了，即政府验收合格。但是所谓合格的概念恰恰是购房者的房子适用的最低标准，也就是正常农民自建盖房都要达到的合格标准。

再举一个例子，这种所谓合格的标准之一是墙面垂直，误差不能超过3/1000。这个合格标准大家可能不觉得什么，但是算一下就知道了。一个房子的幅宽是10米，3/1000是3厘米，一正一负是6厘米，你要住在这个房子的话，肉眼都能看得出来它是斜的。铺地瓷砖现在的规格大概是60厘米，60厘米的3/1000是1.8毫米，那边可以铺得没缝，这边差3.6毫米，家里的砖还能看吗？但如果合格标准变成了优质标准，那么3/1000的误差率就变成了1/1000，得奖标准就变成了5/10000，那就是完全不一样的概念了。优质标准比一般标准的施工费大概多30%，得奖标准是多50%~100%，所以差别是很大的。

而样板间恰恰是按照优质标准来做的。如果是验收的时候真是按照合格标准的话，那么购房者是很难接受的，所以就会造成非常多的纠纷。很多房子在卖的时候会标榜建造标准很高，甚至很多开发商卖房的时候会宣传他的房子得了奖，是优质的，实际上，这里面很多东西都需要法律规范。什么是“优质”？“高级”是什么概念？还有“奢侈”是什么概念？所以这里面很多的用词是很笼统的，问题是怎么去规范？包括合同里写的“高级、优质”，这里面是否承诺了房屋优良的质量？这也是后来容易闹纠纷的地方。

其实现在整个房地产业的语言环境是开发商造就的。只要达到了验收合格，开发商的义务就完成了。竣工验收是最低合格标准。开发商号称卖的是优质房、奢侈房、豪宅，最后的结果是刚刚通过合格标准，这中间是有很大差别的。而这中间的差别从另外一个角度来看，是施工管理的问题。说到施工管理，中国的现状是非常为难。开发商就算给建筑公司再多的钱，它也未必盖得出好房子。因为建筑业的潜规则是层层转包，到了最后的施工阶段，施工方基本没有什么利润，甚至到了不偷工减料就没法赚钱的状态。这时候，偷工减料的这帮人也没有办法，在把其他的材料费和利润拿走以后，剩下的尾款就是民工的工资，如果房子做得不好，要返工的话，意味着所有的材料费、人工费等于白浪费了。开发商一分钱不给建筑公司，建筑公司就损失大了，那就是说民工的工资拿不到，还要倒贴钱，但是民工又不干。

大家都说民工很弱势，但是民工被欠薪以后就会跟开发商和政府闹矛盾。结果是如果政府不给开发商验收合格，民工就会冲击政府。因为建筑不合格，开发商就不给民工发工资。最后，即便房屋建设质量不好，开发商也得忍着。

每平方米2000元钱的建安费，开发商能盘剥200元就很了得了，对于每平方米2万元钱的售价来讲只是1%。但是如果房子质量不好，房主

闹事的代价就不仅是1%了。房子每平方米在售价2万元钱的时候，开发商是不敢偷工减料的。他希望做得好一些，好卖。但是恰恰在这个问题上开发商控制不了：建筑公司的民工几百上千，谁说质量有问题，他打谁，他围攻谁，他堵在开发商家里就不走了。所有人在那儿闹，这个钱是没法不给的，而且最后质量不好，开发商还得认着。

政府在这个问题上也是投鼠忌器，哪个官员说建筑质量有问题，施工队的民工就堵在他门口："你凭什么说我的质量有问题？"因此，在某些时候所谓的垫资施工队被拖欠工资是一个非常大的问题。这个问题实际上源自我们立法上的失误，就是立法上对于农民工来讲，无论在什么情况下都得保证他们有工资。

保证农民工有工资的背后意味着什么？那就意味着开始不给工资，我也给你干；那就意味着你让我再垫资，我就不给你干；那就意味着甭管我施工好坏，都得给我钱。

在很多情况下，为了给民工发工资，开发商把业主的维修基金都扣了，扣了以后房产证发不下来，最后政府再协调。开发商本来给施工方签死了不能涨价，但是施工方不管这一套："我把原料都买了，剩下的就是民工工资，你要是没钱了，我不干了。"最后，开发商只得把业主的维修基金给扣了，拆东墙，补西墙。最后是开发商这块儿付的钱可以记入下一次的成本，等下次再卖经济适用房的时候把房价调点儿。算大账，记到下面去了。所以工程质量问题出在整体的环节上，整个产业链的法律问题都是没有理顺的。

在这种情况下，购房者在买房子的时候最好是买大盘的一期房。因为一期的房屋质量一定会做好，否则会影响二期三期的销售，这样的话开发商宁可多贴钱。为什么现在工程造价往往突破预算很多？实际上开发商要保证质量，工程造价不突破的结果一定是质量下滑。另外，乙方一旦进场，开发商就受不了，为什么呢？就是民工威胁这个

楼盖好了以后不撤场。甭管有多少责任，不撤场就交不了房，那违约金是很大的。一般老百姓都是在一个理想的状况下来看待事情的，实际上在执行层面不是这个样子。就算民工做得质量不好，施工方违约，但是他们占着房子不撤场，开发商就交不了房。开发商能说他违约吗？他说不违约。开发商要跟他打官司吗？官司是没法打的，官司一打就是两三年。开发商能两三年不交房吗？不能。于是进场前施工队是孙子，进场后开发商是孙子，施工队是爷爷。大量的房子在盖的时候，成本膨胀会非常多。

这个部分最难解决的就是经济适用房的问题。经济适用房本身已经限定了开发商的利润是3%，如果施工成本膨胀，最后会造成很多开发项目甚至是开发商本身的崩盘。但是购房者要买大盘的一期房还是很安全的，开发商第一期做得有问题的话，账可以算到第二期、第三期。开发的楼盘都说是烂“尾”，没有说是烂“头”的。买大盘的一期房就不用太担心烂尾的问题，如果买最后一期就要小心了。就算是开发商中间资金不济，有人接手，有人干，也要小心。

买房的时候，如果能做贷款的话，尽量要做贷款。除了贷款的负利率会得利这些考虑之外，更关键的是安全。贷款的时候银行会替购房者非常认真地去审核开发商的各种资料，这些资料一般购房者是审不到的，但银行能审到，能审得清清楚楚、明明白白，不会出问题。

另外，任何一个楼盘在开发的时候，楼盘的大部分土地和项目是抵押给银行的。开发商如果收了购房者的全款，把其中相应的部分还给被抵押银行，开发商就没有什么资金赚了。因此，开发商收了全款以后，在银行抵押的部分往往不解押。万一烂尾了，银行和购房者就会发生一个争端，因为这个产权是银行抵押在前，购房者买房在后的，这样的话普通购房者在法律上是对抗不了银行的。

开发商给购房者一个承诺，承诺房子卖给购房者后要解押，他违

反承诺叫违约，不叫欺诈；如果说开发商没告诉购房者抵押的情况，这就是欺诈，是犯罪。相比之下，违约的责任会轻很多。在这个过程中，购房者如果找银行贷款的话，那开发商没招，必须解押。一般来说给购房者放房贷的银行就是给开发商做贷款的银行，如果换银行的话会很麻烦。

比如说，上海房贷违约过万，商品房供应还有几百万套，但是违约不是损失，违约购房者还可以有房子。就算是损失了，1%的损失是什么概念？房贷的息差现在是3%左右，这个损失完全可以在利息差当中覆盖。我有1%损失掉，相当于我的费用，还挣2%呢。

有些合同文本规定的太严厉的话，开发商就会算计购房者。合同条款不一定哪儿写漏了，接下来开发商就会想着怎么去违约。

价格越便宜的楼盘问题就越多。因为法律对于有些地方的违约金支持是有一定限度的，在这种情况下，购房者到了法庭抗辩的时候，法官会认为购房者知道这个房子有瑕疵，然后作为购房者明知有瑕疵的证据。这样的话会赔偿购房者很少，和购房者将要得到的房子的巨大增值相比，会吃大亏。在买房卖房上一定要知道，有些时候合同是不能解决所有问题的，必须要有一个度的问题。即便法院支持你的主张，也不是说你合同怎么写，它就怎么支持，这里有显示公平的问题，也有当时合同约定的真假的问题。这样约定的话，不是标准文本备案都备不进去，是否有效的问题，将来会引出一系列问题，而且开发商还可以在合同中设置陷阱计算购房者。

一般来说，开发商都是很精明的，房子如果产权没有问题的话，他到任何地方抵押这个房产都是可以拿到钱的。开发商甚至可以把购房合同叫做“以合同形式演示的高利贷”。比如“鸟巢”附近的“盘古大观”，当初卖得很便宜，最后开发商不给房了，理由是购房者当初签订的购房合同是明为买房，实际上是高利贷。后来，法院支持了

开发商的观点。

有时候开发商可以把自己违约造成的高额违约金赔偿解释为高利贷。买房人要求违约金过高的时候要琢磨开发商怎么算计你，开发商会倒打一耙，把你买房的真实目的说成是变相高利贷。实际上现在很多高利贷也确实是以违约金的形式来隐藏它的利息。所以法院一般也是不支持过高的违约金的，在《民法》里头专门有一条，违约金要求过高的话，违约者可以请求法院予以变更到合理范围内。在这个问题上，很多人问著者怎么打官司，我说这个事儿不那么简单，官司打起来的话是要刺刀见红的。

三、中介与业主委员会的故事

1.中介潜规则

现在买房普遍都离不开中介，亲朋好友之间的交易量是越来越少了。房子离不开中介有一个很重要的原因，就是房子的流动性比较差，买卖房产的需求很难被亲朋好友消化，所以一定要利用中介走公众市场。这种公众市场其实给中介造成的空间是很大的，因为这个市场的突出特征是信息不对称，流通信息很难。中介往往利用自己在市场中的有利地位推高租金、推高房价。在这种情况下，我们的政策为了避免投机造成的房价过快上涨，强制限定中介费的数量，禁止吃差价，通过政策把市场空间压小。但是政策打压的结果就是出现潜规则，各种赚钱的道道都来了，这是不可避免的。哪里有利益，哪里就有利益追逐，就也有利益寻租。

首先，中介是最知道市场行情冷暖的人群。行情的冷暖也决定中介是推高房价，还是降低房价，其实中介永远是帮助市场的强势方的。在任何一个市场都是如此，中介只有抱定强势方才能挣钱。比方

说，房子不好买，房源紧张的时候，中介就会跟卖房人说：“我帮你卖高价。”如果房市不好，房价要跌，大家都想卖房的时候，中介找一个买房客户很难，那么怎么办呢？那么中介就会跟买房人说：“我想办法帮你压价。”而弱势方想买房子或者想卖房子总是催促中介，但中介不着急。在此，中介确实是会助推一些价格的波动，但是中介不是决定性的因素。

现在很多人买房子都在网上搜寻信息，但是网上的价格是中介公布的，中介打出的这些价格真实性很小，多半是“钓鱼”。这个“钓鱼”体现在哪儿呢？网上标出来的所谓“价格”一般都会比实际成交价低。因为买房人到网上如果看到某一套房房价很低，会主动先跟中介联系，那么中介就得到了一个有谁谁谁要买房的信息。哪怕这个房源是假的、不存在的，但中介得到了一个“谁谁谁想买房”、“谁谁谁想多少钱买房”的信息。这个信息对中介来讲是很重要、很有价值的。反过来讲，如果中介登出来的价格不是很低，购房者是不会给中介打电话的。网上标的价格都很低的时候，会对卖房人的心态产生一个影响。如果真正想卖房的人找到中介，中介说：“你想卖多少钱？”卖主并不知道真实的成交价，在网上一看价钱都很低，自己就觉得这个价钱可能就是很低。中介可以用这种办法把卖主的价格压低，压低了以后可以吃差价。中介挣钱的真正手法在这种吃差价上，而且吃差价的手法是非常多的。现在，给大家介绍一下吃差价的做法。

老百姓一谈中介吃差价就恨得牙痒痒，对这个问题要分两方面看。一方面如果不让中介吃差价，中介不上心给购房者服务，购房者可能就买不到好房子。市场就在那儿，对于买房和卖房来讲，成交价就是在这个价格上卖主是否愿意卖出而买主是否愿意买进，并不是别人赚了多少、吃了多少差价。中国人做事，往往是忌人生财。如果购

房者当时想买房（特别是便宜房），让中介多赚一点的话往往就可以买着；如果不让他吃差价，他可以找到一个让他吃差价的买主成交，那么你就买不着房子了。相反对于卖房者也是一样，你不让他吃差价，他就不上心给你卖，你如果有一些差价让他吃，掏一些定金，你的房子就会卖得快，因为所有卖房子的人都希望这个房子尽快脱手。这就是这个行业的规则。在中国做买卖首先不要忌人生财，你不让他吃差价，是要付出代价和产生副作用的。

2.业主委员会：中国社会民主建设的基石

在中国成立业委会是件很困难的事情，很多人会觉得成立业委会的主要障碍是开发商。当然开发商对业委会的阻碍确实有，因为开发商是不愿意业委会过早出现的。业委会成立后会制约开发商后续的一些销售工作，但是当开发商把房子都卖完了以后，业委会对于开发商来讲实际上是无所谓的。

舆论其实没有意识到成立业主委员会真正最大的阻力实际上是来自于居委会的。很多时候人们会发现业主委员会要经过居委会的领导，虽然业委会是业主自治机构，但所有手续的办理、行政上的管理还是归小区办负责的。成立业主委员会第一步要从居委会领表开始，但是这个表到居委会是很难领的。接下来，法律规定小区2/3业主参加的业主大会，也基本上是开不起来的。因为很多时候，业主（尤其是高档小区业主）都很忙，要抽一个时间开会很难，业主代理权也是受到限制的。尤其是，居委会找一个什么理由让这个会开不成实际上更容易，只要这个会开不成，业主委员会就成立不了。

为什么说居委会与业主委员会有很大冲突呢？因为业主委员会的成立是要分居委会的权的。居委会的权力是要被业主委员会限制的，其中最直接的一个分权就是人大代表的资格。很多人不看重一个区县

的人大代表，但是居委会的人很看重，有没有这个资格不一样。区里的人大代表的资格要分配给相关企业和区里其他有贡献的人，但是人大代表都是在每个小区选的，差不多一万人的选区选上两三个人大代表。在基层，一个10万平方米至20万平方米的小区人口就是一万多人，基本上一个小区就是一个选区。如果有了业主委员会的话，那么基本上小区的业主都会把票投给自己的业委会主任。因为业委会主任当选了人大代表，将来区里有什么事或者小区有什么事，他肯定是能为小区说点话的。从某种意义上讲，这也是中国民主生活的一部分，就跟农村搞的村民选举村委会一样，其实是很相似的，而且随着将来商品房和小区的发展深化，这样的过程还会持续发展。

所以，事情往往并不像表面上看起来的那么简单，业委会的成立本身跟社会主义民主建设是联系在一起的。在西方，老百姓真正能体会到的民主也就是两个方面，一个是上了法庭以后陪审团的民主投票，还有一个就是在老百姓生活的小区里业主的投票。至于国家的大政方针，某一个人的投票在其中的影响是微乎其微的，所以在美国有一个术语叫“政治冷感”，但是美国老百姓对于社区的公益事业都是非常关心、非常积极参与的，这表示了每一个人的权利。在西方，某些人不讨大家喜欢，小区投票就可以把他赶出去。在中国，有些事也可以交给业主委员会来办，比方说这小区允不允许养狗。有人很讨厌狗，有人特别喜欢狗，这个事情的解决不应该通过一个国家或者政府行为来立法，而应该通过小区业主委员会的认可。在某种意义上讲，这应该是一个社区内部的社会契约，而且对于这种社区的契约精神，个人的权益必须要受到周围的环境和别人的权益的限制，要有某一种契约来圈定。但是现在中国往往只引进了西方的个人主义却没有引进西方的契约精神。著者认为以后小区将最好地体现契约精神和民主精神。

西方民主与人权对于个人的意义实际上体现在小区里的，主要就是让居民好好地把自己的社区建设好，而且这一个社区大家都比较习惯一致，住得都舒服。比如说，不喜欢养狗的人就住在不养狗的社区。有些社区可以投票禁烟，有些社区可以允许抽烟。甚至有的社区可以放鞭炮，有的社区不让放鞭炮。这些事情都应该由社区自己来解决，应该是业主委员会来解决，这才能体现小区的民主自治。所以，真正的民主是让每一个老百姓都能切身体会和感受到的民主。

3.订立社会契约：业委会的形成机制

建立业主委员会的规则，首先要确立谁有资格加入业主委员会。一定要业主当吗？还是业主的亲属可以当？或者跟业主有直接关系的人也可以当？还是业主聘一个人，而这个人未必一定与业主有直接关系？还有一个问题是，要不要给那个雇来的人开工资？如果不开工资，业主自己会忙得不可开交，小区里所有的事都找上门；而如果业主自己找一个老大妈且不说水平如何，她的身体条件决定她的精力更有限。要是变成物业公司给业委会开工资的话，业主委员会如何在物业公司面前维护业主的利益？这就是为什么很多小区物业很愿意设立业主委员会，因为物业公司设立业主委员会就是要操纵这个业主委员会，等于业委会与物业一体了，其人员都是物业公司的职员。如果设立这样的一个业主委员会，实际上更有问题。这种情况是很多的，因为开发商的职工就在小区买了很多房。在开发商控制下，他的职工成为了业委会成员，最后成了由开发商或者物业公司控制的业主委员会成员，业主那才叫水深火热呢！

所以，对于业主委员会的组织、章程、如何选举、谁来选、谁来控制等问题，有一系列的问题和细节有待解决。不能让人家参加业主委员会变成学雷锋、作贡献。雷锋是可遇不可求的，不可能当成所有

小区的普遍现象。某一个小区有一个好的雷锋式的业委会主任是可以的。如果变成普遍现象，变成一个规则，那是绝对行不通的，必须要符合社会商业的运行法则。

业主委员会的运行机制在中国现在是非常欠缺的，既缺乏法律保护，也缺乏实际运行经验，更缺乏一整套法律体系、规则体系和行之有效的惯例。这些在西方是运行了上百年的，西方有些小区拥有上百年的业委会，形成了上百年的规则，大家都在这个规则下良好地运行。所以，在这个问题上要看到中国小区的软实力，业主委员会在“软件”上差得很多，而不是差在“硬件”上。

四、房地产微观博弈论

1.面对烂尾楼买房人如何自保

现在的宏观调控和金融危机使得房价急剧下挫，很多开发商资金断裂，越来越多的开发商到了崩盘破产的边缘。作为业内的专业人士，有必要分析一下开发商崩盘时，买房人如何自保的问题。

在面临烂尾危机时，购房人首先要做到临危不乱，特别要注意绝对不要退房！除非购房者有特别的把握可以拿到全部的退房款。因为按照法律，购房者买的备了案的房子，在开发商破产的时候，是有最优先的清偿权利的，这个权利是排在施工方的留置权和银行的抵押权之前的。但是如果购房者退房，就变成一般债权人了，要在银行和施工方的后面才能清偿。实际上，在开发商破产的情况下，清偿全部银行的贷款都没有保证。如果退房，购房者的买房款就基本上是血本无归了。

如果购房者不退房，最后即使是房子建不起来，其土地权利还在。在大城市，昂贵的是土地。开发商的房子达到预售的标准，至少

也是盖了过半，剩下的就算购房者自己再建设，也不会损失太多。此时开发商多半会诱使购房者退房，因为开发商很多是为了搞欺诈，以一房多售的方式换取开发资金，以后有钱了再解除合同。这是刑事犯罪。如果购房者退房了，他们就免责了。更加恶劣的做法是购房者退房，开发商不给购房者钱，却把房子卖了，收取房款，挪作他用。

所以，标准售房合同是很有问题的。在开发商各种违约的情况下，买房人的权利就是退房。但是楼市好房子涨价了，退房就亏大了。开发商就抓住这一点拼命地缩水违约，违约条款如同虚设。而楼市惨淡，购房者退房就有可能造成开发商崩盘而购房者血本无归。

再引申一下，购房者要是认为房价下跌，退掉高价买的房子再买跌价的房子，风险就更大了。因为此时开发商崩盘的风险极大，购房者可能血本无归！而有些人贪小便宜，为了不交营业税和契税，以换底单的方式操作，风险也是极大的，且不说开发商可能崩盘，很大的可能就是在换备案的时候，被司法扣押。可能有人会说这样几分钟的事情怎么会那么巧？那么我告诉你，是不那么巧，但是扣押你房子的人在法院和房地局做好了工作，时刻等待着，所以就那么几分钟，也是抓你没得跑。被扣押了，你就惨了。人家的主张在先，马上就司法执行拍卖了，根本不按照破产清算办理，你是无法自垫破产费用申请开发商破产的。

第二个关键就是及时抢占房子。开发商崩盘，房子可能已经建好，但是施工队还没有交给开发商，因为开发商没有给施工队结账，或者是开发商给买房人交房了，但是不着急催促入住，这都可能是因为开发商欠着施工方的钱。这时买房人要尽快抢占房子，如果开发商交房，也不要挑剔房子质量，要抓大放小，尽快收房。很多人认为买房人有第一受偿权，就不着急，这是书呆子的做法。届时施工队占据你的房子，民工用着你的房子，你得到房子必须要到法院判决清算后

了，那时开发商已经不存在了。施工队把房子糟蹋得不成样子也没有责任，甚至他们走的时候泄愤把装修砸烂，你也没辙。因为施工队有留置权，房子内建造的东西的所有权在施工队交工走人前都属于他们。烂尾楼清算个好几年很正常，超过十年的也不少。你占有了房子，谁也不能赶走你。因此你一定要尽快住进去。

很多人认为团结起来力量大，联合很多业主可以造成声势，给开发商施加巨大的压力，但是这样的结果往往适得其反。开发商本来可以与你私下妥协的，但是人一多由于代价太大，他也就不会与你妥协了。真正要联合业主的，是那些有关业主委员会的事情，即必须所有业主决策才有力量的事情，还有就是按照《物权法》需要2/3业主同意才能够进行变更的问题（比如公共区域的设计规划变更等）。除此之外，应当以公开为威胁，底下单独私了。你真的公开拉了一大堆人去讨个说法，开发商反而无路可退了。

还有一点就是大家不要迷信大公司。中国的公司从来是资金短缺的，房地产公司更加如此，平时就是“十个坛子八个盖”，而现在经济危机下五个盖都没有。大公司长袖善舞，让你更加看不清楚。问题经常不是出在你买入的项目和你所在的城市，而是大公司更有能力左右政府的公权力，侵害购房者的权利。

最后要注意的就是网络签约后，买房人不交款，开发商不给签约备案的情况。开发商害怕网签后买房人违约和退房影响公开的网络数据，造成很多人签约时是先付了款，却没有备案。这样的潜规则也是侵害买房人的，如果买房人懂得个中道理，应当尽量避免。而如果你认定开发商不会烂尾，你想要惩治奸商只需交了首付的钱不签约，只要开发商敢于出售你的房子，你就以一房两售、恶意欺诈的罪名按照《消法》要求他双倍赔偿。因为他收了你的首付，开了收据，又有订购单，所以他敢上法庭，你就一口咬定合同已经签署了，他们备案

没有把合同文本给你，不签署合同怎么能够收钱呢？！在这样的条件下，法院是不敢判没有合同的。你还可以到建委投诉开发商与你签约不给合同、不备案，而开发商手里没有合同也无法追究你违约，这就是典型的法律事实与客观事实相脱离。

事实上著者自己在2006年至2007年就已用这种方法在两套房子上对付了开发商。直到交房时，著者与开发商才签约，这样等期房的时候就没有月供了，大赚了一把。因此，对于开发商这样的不守规矩，就要用精明的手段对付。而你买房时认为开发商会烂尾，他再让你这样签约，你就不要理他了，他急着收钱会妥协的。

2.为什么调控下房租暴涨

在调控大势下关注房价是否下跌的同时，可以明显地发现房租出现了暴涨的势头，对此直线条的思维就是中央的房价调控使得原来的买房人群变成了租房人群，因此需求造成了房租的暴涨。但是人们的住房需求是刚性的，那些要买房的人群在此前是流落街头的吗？想买房的人一定是有钱租房的人群，他们是否会因为宏观调控而大量承租比以前更大的房子来住呢？因此房租暴涨还有更深刻的原因。

2010年6月16日《京华时报》报道，据链家地产市场研究部统计，2008年北京市平均的租赁价格为2490元，2009年平均租赁价格为2547元，租赁价格小幅上升2.3%。2010年前6个月，北京市平均的租赁价格为2928元，比2009年2547元上升15%，上升幅度较大。特别是新政后的5月、6月间租金上涨惊人，据统计2010年5月、6月北京平均的租赁价格为3000元每月，同比2009年5月、6月租金上涨20.3%。我们如果了解了这样的市场，还可以发现城区的出租房越来越少、涨价越来越大，最后大家都在郊区租房，这样实际上在同等地区房租涨幅更大。对

此，著者认为房租的暴涨不是租房需求导致的，而是租房供给和税收为主的多种因素共同决定的。

我们可以看到从2009年以来楼市成交高峰依然非常惊人。北京二手房住宅成交量在2009年10月28日突破20万套，截至当年10月份总计达203593套，而2006至2008年三年的总和仅为23.7万套。美联物业市场研究部根据当期成交量推算，2009年全年北京二手房交易超过了2006至2008年三年的二手房成交量的总和。二手房不仅成交量暴涨，在楼市中的比例也明显出现上升。在住宅市场一直占据次要地位的二手房，在2009年首次成为楼市的主力，占据楼市总成交量的58.8%，而在2008年这一比例仅为45.9%。

从微观上看，二手房的出让方原来大多数都是房屋的出租者，而买入二手房不买新房的都是看重二手房的性价比和经济性的人。因此，买二手房主要是满足自住需求。这样大量二手房交易的背后就是把租赁市场上的房屋变成了自住房，造成了租赁市场的房屋供给大量下降，尤其是在租售比严重偏离市场以后，房地产投资需求大量降低。我们的调控政策也主要是针对投资性住房需求，而住房的投资者所持有的住房恰恰是房屋租赁市场的房源，这样调控的直接结果就是把投资者挤出市场造成房屋租赁市场的供给不足。电视台曝光说十几家中介抢租一套房，一个小时抬价800元，因此批评说是中介炒高了租金。但是一个房源十多家抢本身说明了什么？为了代理出租就至于如此吗？背后的房源紧张可见一斑。

房地产的火爆造成了对房地产的税收越来越高。在北京，房地产的实际税收增长非常快，以前是把营业税、房产税和所得税总体综合核定征收，税率是5%，现在已经上调到12%以上了。房屋租赁市场的承租人是相对弱势的群体，税收上涨向承租人转嫁的能力也是非常强的。还有不少声音叫嚷要开征物业税，但是这样的税种开征以后也是

一样要向承租人转嫁的。承租人是一个脆弱的群体，在成本和税收的压力下一定是最容易被盘剥的。

更重要的是中国的房价租售比已经严重失调。房租上涨本身就是在市场作用下的理性回归。原来失调的背景在于大量的房屋投机者在持有房屋时的出租行为，他们的盈利不再是租金收入，而是依靠房屋的涨价。过度的投资造成租赁市场的超量供给，因此造成房屋租赁市场与投资价值的背离。

在调控下投机者离开市场，于是回归投资价值就成了必然的过程。但是以目前的房价，要是真的房租涨到与银行利率相当，可以算一笔账：北京普遍房价在2万以上，50平方米的一居也要超过100万元，也就是年租金要6万元，计算了中介费等费用后每月的租金支出要6000元，是目前3000元左右的平均租金的一倍，这样租金还要上涨100%。但是这样的租金涨价对于城市的低收入者是难以承受的，租房人群的收入和经济脆弱性比买房人群更低，刚性需求也更大。因为房价暴涨可以不买房，房租暴涨却不能不租房，因此为了降低租金，各种在房屋使用和出租环节的增税措施是完全不可取的。如果采取增税措施，最终的结果必定是引发更大的社会矛盾。

在租金暴涨的情况下，我们应当比在房价暴涨时更加警惕。在降低出租环节的税收、给房地产投资者空间的同时，理顺分配机制、提高劳动者收入已经到了刻不容缓的地步。

3.中介是房租涨价的“替罪羊”

现在对于房租涨价，很多人指责说“都是中介惹的祸”，但是这样的似是而非的说法是没有看到本质的。

对中介来说最重要的就是要成交。房租涨价，但中介费其实涨的并不多。达不成交易，中介是赚不到钱的，而且中介这个行业竞争异

常激烈，如果没有在第一时间成交的话，立即就有别的中介把钱赚走了。因为客户一般是同时找很多中介的。租房与买房是不同的，房屋不论出租还是承租，都是时间与租金成本比等不起的。而房屋买卖，除了特别急于用钱的业主，一般业主都可以等一段时间仔细选择。因此中介需要的就是成交！中介绝对不会因为抬高租金而让成交本身出现变数。

房租暴涨的本质其实是长期调控政策使得房屋的投资者离场。在租房市场上，出租房的提供者就是房屋的投资者，投资者离场，这就造成了供需失衡。在供给不足、需求刚性的情况下，房租暴涨是必然的。

但是中介对于房租上涨又起到什么作用呢？其实中介就是房租涨价的媒介。由于中介需要最快的成交，最能够感知到市场的冷暖。在房屋租客紧缺的时候，中介就压房主，让房主降低租金，这个时候租客是中介的上帝！在出租房紧张的时候，房主就成为了中介的上帝，中介就会为了拉住房主而主动抬高租金。中介是最能够知道在市场中哪一方强势、哪一方弱势的群体，中介维护的是市场强势者的利益而欺压市场弱势者的利益，但强弱在哪一方是中介所决定不了的。

据《现代快报》报道：

记者找到了中关村附近一套房子做实验，房子60平方米，简陋破旧，家具只有床，但位置优越。附近有中关村二小等教育资源。记者在网上发帖称，出租该房，租金每月2700元，要求年付。帖子发出之后，电话就源源不断地打进来，短短5分钟时间，记者的手机来电就显示，未接电话有63个。打来电话的人几乎全是房产中介，希望由他们租下房子全权代理。一些中介还表

示，可以提高价格马上付钱。记者于是约了十几家中介在当天下午5：30见面商谈。究竟价格能提到多少？中介们不愿透露底细。一个小时后，还有中介不愿离去，记者提议中介把价格写在名片后。记者看到，名片背后有的写着“年付36000，一次付清”，还有的写着“月租3500”。一套租金标价2700元的房子最后被抬高到3500元，而记者的电话还是不断，现场商谈如同拍卖，甚至同事间相互竞价。

这样的情况在明白不过地显示出中介是从把租客当作上帝改变为把房主当作上帝了。在市场中中介是最能够感受到市场冷暖的，而市场从买方市场到卖方市场的转变，从来是一个大事件，我们现在的房屋租赁市场就正在发生这样的转变，而中介也是“春江水暖鸭先知”。中介从来服务于市场中强势的一方，是强势一方实现利益的媒介。

由于中介是交易的媒介，所以从表面上看很容易得出是中介导致涨价的错误结论，但是如果把媒介当作本源进行处理，则会导致市场交易媒介不足，扼杀了市场的灵活性和流动性。相比于租客和房东，作为媒介的中介是市场里面最弱的环节，也最容易成为“替罪羊”。但是市场是需要中介等交易媒介存在的，没有交易媒介的市场不是一个活跃、正常的市场。缺乏媒介，最后的结果不是价格不涨了，而是交易成本更高了。所以，高出来的交易成本肯定要由市场交易弱势的一方来承担，造成弱势一方的负担更重，结果就是舍本求末所导致的适得其反。

4.中介的正面作用

在房屋交易中中介两边收费用，大概收走了交易额的3%。对于房

产交易，3%是很大的数额。所以很多老百姓想把中介踢走，只要买主卖主一见面恨不得立刻把中介踢走，但是从著者的业内经验来讲，老百姓这样做是很不明智的。

中介往往都是混社会的人，里面什么人都有，真把中介踢走了，他们在社会上就会骚扰你，你在这个地方住得会很不踏实。尤其是有钱人，天天被这些人骚扰会很难受，最后被中介折腾得没有办法了，乖乖地把钱付了破财免灾，所以折腾了这么一圈又何苦呢?

要知道在交易中中介事实上还起到一个很重要的作用，就是中介是最重要的证人。他们不仅仅牵线搭桥，还要承担交易真实性的责任。他们要给你介绍个骗子，那可是责任难逃，是要承担责任的。这里中介必须要保证双方交易的身份真实性，而且每个中介都要有一笔保证金放到房地局作为诚信保证金。现在房地产市场骗子很多，很多人可以做假房本，先把业主的房子租了，快到期的时候再做个假房本把房子卖了。骗子拿到房主的身份证复印件和房产证的复印件做一个假证出来，而且卖得特便宜。购房者上网上一看便宜就想买，而且骗子就住在房子里，尤其是现在房价涨得厉害，一看到便宜的好房子就想赶快出钱买，那么购房者就得给骗子出钱。如果购房者还有点贪心想避税，想避税就要把阴阳合同里头做出来的差价先给对方，想要成交就得乖乖地给。这样骗子一下子就可能骗走购房者几百万元。你要是为了省3%的中介费，损失百分之百，肯定是吃大亏的。但是在假房东卖房子的情况下，如果是中介参与其中，那么中介是绝对要承担责任的。

好多人想不到这一层。比方说租房，租客把房子骗卖了，中介也有责任，如果中介找不到这个人，中介难脱干系。出租过程中，双方要是把中介踢了，等于说中介就摆脱了这个干系。有些骗子想尽快地找到买主，也需要通过中介，然后骗子就巴不得买房人把中介踢了，

然后私底下成交，因为他们想骗中介是很难的，中介是老手，而且可以去房地局核实房源。所以为了购房的安全起见，购房者也不应该轻易地把中介踢掉，这是很重要的。

5.透析房地产商住倒挂的合理性

最近有一个非常热的话题，就是北京、上海等高房价地区普遍出现了商住倒挂的现象，也就是商业地产（即商铺、写字楼、商场，等等）的售价要明显低于住宅项目的售价。这种现象于去年逐步发展到规划为商业和综合用地的土地价格要低于以住宅为主的项目，很多人据此认为这是房地产住宅项目泡沫化的证据，也有很多人认为这是商业地产抄底的时机。人们总是愿意相信自己想要相信的东西，因此很难跳出主观的愿望去理智地思考，但实际上商住倒挂在某种意义上是价值变化的体现，原来认为商业地产要贵于住宅的前提假设本身就可能是有问题的。

对于商业地产的价值，首先要看到商业项目的土地使用权是40年，综合是50年，而住宅是70年。以商业地产项目的开发周期以及新建初期所需要的商业氛围的积累来看，商业地产项目的实际使用年限只有住宅项目使用年限的一半左右。这样的差别在计算房屋价值的时候是巨大的，而且《物权法》已经明确规定对于住宅项目土地使用期满，可以无条件续期，但是对于商业地产却没有如此规定，还是原来的土地使用期满后地上建筑物无条件归属国家。这样的差别就更大了！虽然对于商业地产土地使用期满的新政策也有可能改变，但是这毕竟是一个还没有确定的事情。

另外，住宅项目可以成为奢侈品，是可以不讲性价比的，就如动辄售价多少万的名牌手表一样。但是对于商业地产项目来说，这是地道的投资项目，是一定要讲性价比和投资回报的。在中国当前的租金

水平下，商业地产的回报是非常不均衡的，大量的商业地产的回报不足也是重要原因。说中国的商住倒挂有其内在价值体现的另外一个原因，就是西方的一般住宅价格是比不上当地的商业地产的，但是顶级豪宅成为奢侈品了以后却要比当地的商业地产更昂贵。

此外两者在税收和贷款方面的政策也不同。商业地产的房产税等税收远比住宅重，如果计算了房产税、营业税和所得税，出租的租金中就有超过1/3要变成税收了。商业地产贷款的要求也高很多，住宅可以贷款8成，期限20年；商业地产只能够贷款6成，期限10年。而对于企业的购买来说，企业是很难贷款的，即使是贷款，也是短期的贷款，对于企业的风险和资金流压力极大，结果也极大地遏制了商业地产的销售。

中国开发商的资金都是不足的，房子盖好是要出售的而不是出租赚取回报的。出售的结果是会严重影响商业地产价值的，因为没有人有能力维护整个项目的整体形象，同时对于被拆零的面积也难以统一规划。比如，某大公司要整租一层楼，但是每一层都已经零售给了个人业主，如何能够凑在一起整租？没有高端大公司进入的写字楼项目肯定是价值不高、租金不高的。对于商场，需要的是所售货品的品种丰富，但是不同商品的经营利润不同，所能够承受的租金也不一样。卖名牌奢侈品、化妆用品的利润远远要高于卖针头线脑的，但是一个百货商场恰恰需要有这些针头线脑，可是大家购买同样的面积，谁愿意低价租给卖小商品的而不是卖奢侈品的？因此一旦商业地产项目被开发商整体出售以后，即便在黄金地段一样也是整个项目崩盘。更重要的还有商场的整体广告宣传等等，出售项目也没有人去做，没有这些投入商业地产怎么可能火爆？

对于商业地产项目的回报问题，更存在一些灰色、黑色的空间。如果没有强力的开发商、经营者的统一组织管理，造成真空，马上各

种黑恶势力就过来填补了。对于有人收保护费和欺行霸市的商场，租金可能高吗？有的出售项目甚至有三拨人在收取保护费，商贩哪方面也不敢得罪，都要交款，结果就是租金只有一路之隔经营同样内容的商业项目的1/10。商业地产与住宅所不同的是，其价值体现不仅仅是位置和造价，更多的是“软件”的问题，“软件”的因素也是制约商业地产价值的重要砝码。对于成功的商业地产项目，其收益租金也是高得吓人，不仅仅是租户要交纳租金，还有进场费、押金，租户的销售额还要被提成20%以上。统一收款的商场，还要占压商户的销售款，收益率是非常高的，从而也导致中国的商品零售价格大大高于出口价。

还有很重要的一点就是商业地产带有很强的垄断性和排他性，这是住宅所没有的。老的商业区一旦形成，成功的商业地产项目一旦成为地区的商业标志，对于后来新建的商业地产就会造成先发优势和高门槛。市场上的商誉价值不是由房地产的价值带来的，却体现在地产价值之上，而住宅却是越新的越有价值，老的是要折旧的。我们所说的商住倒挂还有个问题就是成功的商业地产有稳定的现金流是所有人的摇钱树，一般是不会出售的。因此比较商业地产与住宅地产就缺乏必要的比较参照，所以在这里说商住倒挂问题还有一个统计上的失真问题。

最关键的是我们还要看到商业地产和住宅在今后的供需关系中的走向。住宅价格暴涨的根本原因在于中国的工业化导致的社会大变革、大规模的城市化和城市的集中化。中国正在形成核心城市群，城市住宅需求的增加是巨大的，但是商业地产的需求也是这样快速增加的吗？

在传统计划经济模式下，商业地产的数量是显著不足的，在经济转型的过程中是缺口巨大的，因此很多城市的核心区域都要求以商业

地产为主导，限制住宅项目。但是我们要看到世界的经济转型对于商业地产的需求是极大降低的。社区服务、超市和郊区大卖场的形成和发展大大地分流了市中心商业地产的市场。超市的效率是远远高于普通商业卖场的。更主要的是，技术革命给人们的生活方式带来了巨大的变化，互联网的出现改变了人们的行为方式，很多业务可以不在办公室而是在家完成。远程办公也非常方便，降低了在市中心集中办公的需求，也就降低了高端写字楼的需求。

同时电子商务等商业模式的飞速发展，使得市场对未来商业地产的预期发生改变，在供需关系上极大地改变了商业地产与住宅项目的需求关系。商业地产与住宅项目的价值，从建设成本和土地占用上来计算区别不大，实际上二者的差别就在于供需关系的稀缺性上。供需关系的改变必定在价格上造成根本性的影响，从而商住倒挂本身也就不奇怪了。供需关系改变后甚至连“倒挂”的概念也不用说了，所谓“商住倒挂”以后可能就会变成一种常态。

对商住倒挂的现象要深入思考而不是依据个人的好恶来想当然，中国新建的商业地产比不上住宅项目会是一个长期的过程，其中有经济规律的必然性和合理性。这是一个商业模式重组的时代，传统的商业地产也处在转型期，而中国的城市化也处在关键时期，一切都将是敏感的，不能简单地用老眼光来看待。

五、中国富人为什么热衷移民海外

与一般大众的认识不同，著者认为中国富人是群体弱势、个体强势，而中国的下岗工人是群体强势、个体弱势。就如人与老虎的关系，就算给你一支枪，让你在丛林中独自面对老虎，对于普通人来说一般也斗不过老虎，但是老虎在冷兵器时代就已经被人类打成了濒危

物种，所以与老虎相比人类是弱势个体、强势群体，反之老虎则是强势个体、弱势群体。

识别一个群体的强弱有一个最简易的方法，就是在社会发展良好的情况下只有弱势群体才会逃离这个社会，而我们的富人恰恰就是对移民海外趋之若鹜的人群。以中国的收入到海外花费，背后就是生活质量的下降。中国富豪把钱兑换成美元，在美国以美国人的收入水平多半也就是一个中产阶级。更主要的是中国富豪到了国外要重新适应外国的社会，还要重新干起并面对没有朋友的困难，间接利益损失也是很大的。

最新统计数据更能够说明问题：2009年申请到美国投资移民的EB-5类（美国投资移民）签证的中国人数已经翻了一番，从2008年的500人上升为1000人以上。同时，近十年申请各国技术移民的人数与投资移民相比，大约为20：1。美国国务院公布的数据则显示，2010年财政年度获批的EB-5类签证移民总数还将大幅增长，而中国申请人在其中所占的比重将可能提高至70%左右。而对于另一热门国度加拿大而言，尽管2009年曾有媒体称中国移民加拿大出现低潮，但该国移民局提供的关于投资移民的数据，却给出另外一个结论：去年，加拿大吸收全球投资移民目标数为2055名，中国占了1000人，仅魁北克移民局审理的投资移民，中国申请人就占据了七成。澳大利亚同样“高烧不退”，根据今年1月澳洲统计局（ABS）公布的最新数字，中国大陆出生人口的移民比例，从2009年8月至10月间的连续三个月，一直问鼎澳洲抵境“报到”移民人数榜首，超过传统移民来源国英国和新西兰。自1978年以来，有106万中国学生留学海外，仅27.5万人回国。流出海外的78.5万青年才俊，相当于30所北大和清华中国顶级高校的所有在校本科生。

2007年，中国社科院发布的《全球政治与安全》报告显示，中国

已成为世界上最大的移民输出国。2010年6月16日，国务院侨办宣布，中国外海侨胞的数量已超过4500万，绝对数量稳居世界第一。所谓的“第三波移民潮”确实出现并存在，绝不是仅仅表现为移民数量的上升，关键是新移民所呈现出的高学历、高技术、高成本等特点，亦即新移民群体的“精英性”。上世纪80年代的移民带有很大的盲目性，90年代的移民有一定理性，这次就是综合理性了。

富人移民背后的真相就是富人群体在中国受到了挤压。移民主体不再是知识分子或技术工人，而是富人。他们带走了在中国国内赚取的大笔财富。转换国籍后，子女留在国外，富人回头继续把中国作为挣钱发财的主战场。单是中国富商聚集地浙江，每年至少有1500人成功办理移民手续，并以每年10%到20%的速度增长。现在中国移民实际上在海外是受到歧视的，海外已经有了反移民的浪潮，移民的门槛大幅度提高。那么为什么中国富人一定要移民呢？这里有必要详细地分析一下富人的弱势，来让读者了解中国的分配不公。

说富人是弱势群体，首先要区分富人和权贵。我们把以权致富的人群叫做权贵，中国人的仇富心态往往是针对权贵的。权贵在中国绝对是强势群体，他们有能力盘剥一般富人群体，但是老百姓可不会分得那么清楚。老百姓认为富人是买通权贵、狼狈为奸的人，但是实际上富人却是权贵敲诈的对象。如果可以合法经营辛苦挣得钱财，是没有人愿意以行贿的方式生存的。有人看到现代文人给老百姓编织的童话，说有钱人可以依靠金钱和联姻来瓦解权力，所以就认为权与钱是等价的，但是这样的说法实际上是权贵者的欺骗。权贵者把被掠夺的富人变成了自己的“替罪羊”。

权力时代，在权的暴力下，你的就是我的，甚至你的命也是我控制的。想一想当年首富石崇保不住财富和自己的脑袋，就一目了然了。中世纪，犹太人一直是富有的，一直贪婪地与官家勾结，但是这

样操作了上千年也是二等公民，也没有避免被屠杀的命运。犹太人不在宗教上改变地位，永远不是真正的有钱人。

把富人妖魔化变成腐蚀社会的蛀虫，恰恰是权贵们的需要，这可以让权力肆意掠夺富人财富。而民众仇富、企盼“青天”的出现，恰恰是独裁者利用了民众心理的结果。要知道如果没有权力的胁迫，哪里会有富人愿意使用自己辛苦挣来的财富行贿呢？腐败行贿的社会环境实际上是权力寻租和渔利造成的。把解决社会问题和矛盾的希望寄托给有特别操守的“青天大人”，这其实不过是宗教社会中传统的救世主情结在世俗社会的变种罢了。

所以，富人与权贵是完全不同的两个群体，在讲中国的富人是弱势群体的时候，首先需要的就是区别富人与权贵的关系。富人在经济上是被权贵盘剥的，在历史上中国富人不依附权贵、不遵守各种潜规则是难以生存的，而被权贵敲诈以后则成为了涉黑和行贿原罪的来源。在中国历史上，富人的所谓“为富不仁”往往是迫不得已的保身之道，看看历史上积德行善的江浙富豪沈万三的下场就知道了。汉代，曹参和萧何也要故意干点坏事，皇帝刘邦才能够放心。在统治者手里有原罪的人反而是安全的，否则“欲加之罪，何患无辞”？沈万三帮助朱元璋修建城墙、资助军需等行为也是可以成为居心叵测的证据引来杀身之祸的。

传统上，中国富人在政治上是没有话语权的。富人没有话语权的结果之一就是在中国“精英”这个词在内涵上往往是暧昧的。当它与人才关联，意味着创造力和责任；当它与财富站在一起，代表的是中国改革开放数十年来的成功者和既得利益者；当它与权贵结合，那么它既是国家政权利益的维护者，同时也变成了公众埋怨社会不公的贬义词；而当精英与移民组成一个复合词，预示的却是一个国家在成长过程中关乎国家兴亡的凝聚力、内聚力的大问题。他们的离去，带走

的是一个国家在其成长过程中所不可缺少的技术、能量、财富，乃至变革中再出发的信心。在中国，只要某个人下海经商就很难从政，基本上失去了进入仕途的机会。在中国政坛，谁为富人说话就如同有了罪恶，就如同收取了富人贿赂一样，所以没有政治力量为富人的利益公开说话。相反，面对农民问题，有不少人大声疾呼，对于下岗工人就更不得了了。所以，农民和下岗工人在个体上是弱势的，但是在群体上却是强势的，在政治上是受到广泛关注和保护的。

中国社会普遍流行的仇富情绪本身也说明富人是处于弱势的群体（如果是强势群体就不是这个样子了，是要被社会所仰视的）。我们很多人会说中国富人的财富来自违法和掠夺，但是也要注意到富人“违法”和“掠夺”致富背后的另外一面，那就是富人取得致富机会的背后是有巨大风险的，除了经营上的风险之外，只要做了法律没有禁止的事，就可能被事后定罪。

更进一步说，在西方的法制体系里面对于不合理的法律本身是可以合理违法的，并不是一切违法都是罪恶。《圣经》中有一个故事，耶稣要救一个妓女。耶稣说：“没有罪恶的人可以杀死她。”这样当初要惩罚她的人都跑开了。中国很多富人的原罪是历史形成的。在社会中，被一大群人盯住所谓的“原罪”不放的人群，恰恰是这个社会最弱势的人群。虽然他们的个体可以是非常强势的，但是强势的“老虎”在人类面前就是要被灭绝的弱势群体，就如中世纪的犹太人。

外国妖魔化中国的富人是为了中国富人移民，带走中国的财富；官僚妖魔化富人是要以富人为敲诈对象；权贵妖魔化富人是需要保有其特权；而普通老百姓憎恨富人的原因就是富人已经成为了中国各种黑暗和不公的“替罪羊”。

中国富人在中国的生存空间是狭小的，生存成本要比外国高很多，中国富人仅凭财富要取得北京户口的成本代价比移民美国还要

高。美国的移民资格也就是投资50万美元、安排10人就业；香港的移民资格是买房支出700万元；加拿大是投资40万加元，净资产80万加元（不论投资赚钱与否）或者缴纳12万加元投资收益给政府；北京是不论投资多少，还需要有每年缴纳80万人民币、雇员100人以上的企业。可见，移民北京所需要的成本远远高于上述地区。这样的结果必定导致富人进入不了北京而不得已移民，把外国当作自己的未来，造成国内的财富外流、人才外流。海外优良的教育和医疗资源成为吸引移民的关键所在，所以新富阶层和知识精英外流的趋势愈演愈烈。

与日韩移民真的是想去国外生活不同，中国移民更多是想找条后路，为儿女教育考虑。一方陪孩子去国外上学，另一方留在国内挣钱，这种候鸟式移民是中国特色。中国最好的医疗和教育资源集中在北京，但是真正的北京原住民是有限的，更多地进入北京、取得北京户籍、享受北京优良教育和医疗资源的恰恰是以各种关系主导的特权阶层，你有钱是很难进来的。更进一步，在北京要上好幼儿园、好学校，更不是有钱就能够办到的。凡是经过这样的过程的人都是如鱼饮水，冷暖自知。

看到北京入户门槛的财富要求，看到北京天价的拆迁费用和拆迁所造就的亿万富豪群体，就可以知道中国不同的地区有多么大的差距。所以，中国的实际贫富问题是地区差距和城乡差距，认识中国的房地产问题必须首先深刻认识这样的国情。

六、房地产营销的口碑传播学

现在房地产的销售经营是越来越激烈了。在房地产销售紧张激烈的竞争中，要做好楼盘的传播，房地产项目和开发商的口碑就非常重要了。著者作为多年的房地产从业人员、中国顶级豪宅项目的销售主

管，现在就房地产销售过程中口碑的作用和开发商在口碑传播上营销运作的各种规则和潜规则进行具体分析。

在房地产销售过程中，为了让广大消费者接受开发商所开发的项目，近年来的做法比以前有了很大的变化。以前房地产的销售是报刊广告铺天盖地，但是近年来房地产报刊广告的黄金时代已经结束。很多人都认为这是由各大报刊房地产广告板块的恶性竞争以及房地产业不景气的原因所致，但是这样的解释还是太牵强。我们应当更加深入地了解整个市场的变化，才能够知道到底发生了什么。

首先要看到传统报刊对读者的影响力在下降，很大的原因就是开发商在报纸上有很多的误导和歧义的描述。本来报刊比电视更加适合房地产广告传播，原因就是大家可以捧着报纸仔细研究所想要的房子，而电视广告更多的是视觉冲击力。但是买房子不是冲动型消费，不适合电视媒体，所以在这个领域报刊就崛起了。房地产广告成为报刊广告收入的大头。但是现在由于歧义的误导，老百姓对报刊广告的信任度也大幅下降。另外，开发商现在也不愿意做报刊广告，因为司法解释里把开发商的报刊广告作为了开发商不纳入合同范畴的承诺，也具有法律效力。开发商为了竞争得利进行虚假描述，然后再缩水，已经成了行业潜规则，登载在报刊上的广告就成了老百姓状告开发商时白纸黑字的证据，所以开发商也不愿意再在报刊上登广告了。

在此背景下，房地产销售中新的营销传播媒介崛起了。对于普通住宅，网络销售变得越来越重要，因为现在购买普通住宅的人群一般是有工作的年轻人，即使是父母买房，也要重点考虑子女的意见，而网络给了他们便捷的搜索方式。开发商建立网站和电子商务也更具成本优势。这些都成为网络兴起的重要商务环境。网络的电子信息不构成证据，开发商可以随时更改网络的内容，即使是购房者拷贝网页内

容，但目前在中国的司法实践上却很少采用其为证据。

而对于顶级楼盘，网络销售的效果就不大了。因为中国富豪自己上网的很少，网络搜索显示的内容与豪宅的细节差距很大，同时富豪们也不希望他们购买的房子的细节被放到网络上让社会上所有的人都可以看到。所以对于豪宅，不是有身份并且经过预约的客户，很多豪宅甚至是不允许看房的。这么做不仅仅是为了神秘感，更有购买人群对于他们住房安全感的需求，这是客户特点所决定的。对于真正的豪宅销售，最主要的传播渠道就是口碑，中国的豪宅是依靠口碑进行销售的。

中国豪宅当前的价格水平在1000万元以上，价格再高的当然也不少，但是低于这个价位的很多就不属于豪宅范畴了。我们现在把豪宅的下限定在100万美金左右，再看这样的下限对于中国是什么概念。据《商业周刊》报道，根据美林全球财富管理和咨询公司凯捷公布的最新《全球财富报告》显示，由于受全球经济危机所累，2008年全球富翁人数大幅缩水，而中国富豪人数首次跃居世界第四位。名下财产“净值”至少100万美元者为“高净值个人”，中国的“高净值个人”人数是36.4万。而真正有100万美金净资产的人，是不会把他的净资产都用来买房消费的，即使是贷款，首付也很高，压力也很大。豪宅销售中实际上贷款购买的比例很低，不像买普通住宅基本要依靠贷款。

中国在快速发展的今天，投资机会很多，真正意义上的豪宅消费人群的净资产，实际上远远多于100万美金。但通过统计学不难看出，拥有巨额资产的富豪人数并不多。再考虑到购房人群的地区分布，实际情况就是在北京、上海等地进行豪宅消费的人群数量也就是在几万左右。这些人群同时又是有地域、有行业属性的人群，再考虑到人的交往是“物以类聚，人以群分”的，不同阶层的人实际上的来往是不多的，所以这样的人群大家基本上都认识，有同样的圈子，是最适合

进行口碑传播的。

这决定了豪宅的销售注定是一个面对小众的销售，所以开发商实际上都采取了口碑传播为主的方式。一个楼盘的买房人大多数是通过朋友介绍而来的，或者是听到了朋友购买了这个楼盘，或者是听朋友说过这个楼盘等等。经常是楼盘开盘时的一个客户，由他的朋友圈而发展出来的客户就超过10个。这样的口碑威力，是以前的营销所没有的。同样，口碑的影响力的崛起，也与社会的诚信下降、社会公信力下降等大环境有关。大家对于口碑的信任超过其他传播渠道，这本身也是一个重要的社会问题。

在人们的传统意识里面，口碑是完全客观的，似乎这个由公众一起创造的评价没有什么可以人为操作的余地，但实际情况却不尽然。各个豪宅项目都在潜心经营自己的口碑，而这个口碑也确实在利益导向下开始变味了，这里面的传播学问题是值得分析的。

为了搞好这样的口碑，开发商首先要干的就是作秀，以吸引社会注意力。对于商界明星这样的举动，一般社会上的富豪们还是非常关注的，因为这里面有对于他们非常敏感的政经动向。我们可以看到任志强、潘石屹、王石等人频频出现在媒体上论战，这样的宣传也是成本最低的。因为作为名人，媒体要追着报道，你不用广告费，最多给记者一个红包而已。事实上，任志强给富人盖房的观点，在富豪当中是非常有市场的，所以任志强最顶级的楼盘“裘马都”就基本没有依靠广告，但是这个楼盘已经基本卖完了。任志强虽然招骂，但他是不会无缘无故地把自己的观点放到公众的对立面而哗众取宠的。

再有一个口碑的传播营销方式就是采取各种各样的业主活动。开发商举办年会、酒会，赞助富豪们参加网球、高尔夫球等比赛，并且与奔驰、宝马等豪车俱乐部联谊，互相介绍客户资源，而且还对老业

主介绍的客户给予物业费的优惠。别看都是富豪，但是中国这些富豪绝大多数是从苦孩子起家的，对于有钱赚不管是多少都会很上心。而这些活动本身，所花费的费用却很少，就算一个很有样子的活动，花个十几万元（也就是报刊一个整版广告费的费用），但是效果是根本不同的。在其乐融融的环境中来的都是目标客户，对于这些客户有吸引力的也不仅仅是来看房、买房，富豪的孤独感使他们内生出同样的心理需求，对创造更多的商业机会也无比感兴趣，所以他们参加豪宅业主活动本身也是重要的社交，实际上也是比较踊跃的。业主活动远远比一版报刊广告更能够抓住目标受众。而这些富豪的业主也很在乎自己邻居的财富水平，从心里也有拉朋友一起买的需求。如果给他其乐融融的环境，他就会四处宣扬。

人买了房子以后，从心理上自然地就会越来越强化自己的感觉，对于自己的决定会不自觉地找出很多理由来，哪怕是房子不合算了，他们也会宣传。尤其是在楼盘涨价后，这些早买的业主会不自觉地四处宣传他们的房子买得值。即使是涨过头了，他们也会宣传这些房子价格该涨。所以他们的宣传对于开发商的提价是特别有好处的。房子贵不贵，很大程度上是一种感觉，尤其是对于豪宅项目，没有性价比可言，奢侈品是不讲实用价值的，就如LV（路易·威登）的包为什么要比其他类似的包贵几十倍呢？富豪们花上万元买LV包的时候，就是大家都认为这样的包值啊！这也是口碑的影响力所在。

再有一个加强楼盘口碑的办法，就是对于销售人员的高要求了。坊间传说很多售楼小姐以色相营销，等等，这是一般老百姓的想象。实际上对于一个要购买千万元豪宅的人，是不会因为一个推销员的色相就做出决定的，更何况对于一个成功人士来说这样的考验也太多了，而普通楼盘老百姓要拿毕生积蓄买房子，会在意这样的引诱吗？

对于豪宅楼盘的销售人员的素质要求也远超外界想象。因为收入

高，即使是提成2/1000，对于一个豪宅销售人员一年几个亿的销售额，其所得年薪通常会超过50万元——比大多数的白领要高几倍。所以这样的行业竞争极其激烈，不少海归、名校的博士也在做房产的销售。这样的高素质销售队伍首要的任务就是要建立客户对于你销售的认同感，否则对于这些有亿万身价的富豪，他们根本不屑于与你多说话，而能够被他们认可并且可以在知识层面上平等对话的，一个个都是社会精英。所以豪宅与普通住宅的销售圈子是不同的，北京能够在此领域站住脚的人也不过100人左右，但是这些人每年的平均收入都在百万元以上，甚至很多豪宅的销售人员也成为了豪宅的买房人。

这些豪宅销售人员与富豪的私人关系都不错，每个人手里都有上百个重要的目标客户，这也是开发商所看重的。要知道，开发商每通过营销得来一个目标客户，其中的费用是非常高昂的，每个人的费用不会少于1万元。我们这样计算一下，一个销售50亿元的豪宅项目，一般也就是400户左右，平均每个买房人看10个楼盘进行选择（实际上对于豪宅买房人能够进行选择比较的楼盘经常是更少），那么也就是4000个看房人，但是对于楼盘的销售费用一般是3%，即1.5亿元，平均每个看房人的费用就是超过3万。因此很多为了销售好自己豪宅项目的开发商，是千方百计地猎头这些销售人员的，其激烈程度不亚于对企业金领的挖掘。因为这些人员所带来的客户价值远远比他们的工资高，市场竞争给出来的高收入是有道理的。

最能够成功的口碑营销实际上改变了这样的口碑传播的规律，即人为改变口碑的传播方式。我们现在所面对的社会是一个信息泛滥的社会，一个人每天都能得到太多的信息，对于豪宅项目也是一样，你会听到对于一个楼盘的各种各样的评价，如何让这样的评价导向受你的影响呢？诀窍就是把对你有利的信息传播加上利益驱动，就如现在的谷歌所创造的竞价排名。这样的竞价排名，实际上就是给互联网的

信息传播加上了利益驱动——给更多钱的信息在排名时靠前。在海量信息面前，排列在后面的信息基本上就被淘汰了，所以对于现代的信息环境，是酒好也怕巷子深。所谓酒好不怕巷子深的前提条件是酒馆的信息不够多，你可以从容尝试、选择，而在信息爆炸时代这样的规律是要重新审视的。

在这方面潘石屹就是个中高手。早在万通时代，潘石屹在1993年销售万通商城时就做到了每平方米售价3000美元至4600美元。不说外汇黑市如何，就按照当时的美元与人民币的牌价1：8.31，即便在今天也算天价了。现在这个价格在该地区也是刚刚被超过，而这里潘石屹的窍门就是给超高的销售佣金，居然是倒四六的销售分成！也就是销售商可以拿到房子价格的60%，开发商连带所有成本才拿40%，这是把卖房子当作卖服装！世界上正常的买房佣金最多就是百分之几，潘石屹这样的做法实际上改变了市场的评价规则，让整个香港疯狂了。所有香港的房屋代理行都在销售万通的房子，只要有人想在大陆买房他们就推荐万通的房子。所有人都在说这个房子怎样怎样好，因为他们都代理这些房子，使买房人被包围在这样的舆论氛围中，最后就是万通的房子被抢购一空。这里，利益左右了舆论和口碑。

对于这样的口碑效应，我们再说一个汽车销售的例子。当年奇瑞汽车上市的时候，不愿意让亚运村车市的车虫从中渔利，因为对于售价仅几万元的经济型国产轿车，车虫们要拿走几千元的利润，实在是一笔不小的款项。奇瑞天真地认为如果把这样的利益让给消费者，在价格上会有明显实惠，一定会受到消费者的欢迎和支持。但是实际情况事与愿违，奇瑞不给车虫们拿拼份儿的钱，其结果就是所有的车虫们都在唱："奇瑞、奇瑞，修车排队！"想一下实际情况，当时奇瑞的经济型轿车的修车率和质量水平怎么也不能与德日汽车比，可比起国内的其他厂家还是不差的，但是车虫们这样的众口一词，消费者还

有谁敢买呢？结果还是要乖乖地给车虫们份儿钱，白白地交了一笔学费。

对于房屋销售也是如此，大家可能会说房屋是否好卖要看房屋的内在品质，看房屋是否价格合理，等等，但问题是如果购房者能够看出一个楼盘的房屋比另外一个楼盘的房屋明显的合算，其背后的结果就是合算楼盘的价格少要5%~10%，而一般来说房屋的利润就在房价的10%以内，这样的差别大于整个项目的利润！因此所有的项目在精心合理的要价后，与竞争楼盘的价格都在伯仲之间。如果某个楼盘比其他楼盘明显地好销，开发商就要适时地涨价了。而对于伯仲之间的房价，买房人在拿不定主意的时候，一群售楼人员如何说就会对购房者的判断产生决定性的影响。因此房屋口碑是影响房屋销售的关键，这就与汽车销售一样。

对于房屋营销，高手还是潘石屹这样的人，通过利益输送改变了业内的舆论环境，从而改变了楼盘的社会口碑。潘石屹采取的策略就是高额的佣金，在别人的佣金是2/1000的时候，潘石屹给的就是7/1000，最高的时候到1.2%。这样出售一个豪宅，提成就有10万元左右，对于一个几百套房子的销售项目，售楼小姐的人均收入就在百万元以上。

而更加本质的原因是这样的佣金政策造成了市场信息的传播变化，直接影响了房屋销售的口碑。由于豪宅项目的买方是一个小圈子，而卖房的更是小圈子，在卖房人的圈子里常年立足的就是100人左右，这些顶级的售楼人员是彼此认识、彼此关照的一个群体，他们之间也是互相介绍客户的。对于潘总这样的超高佣金，在利益的驱使下其他楼盘的售楼者会把自己的客户直接介绍给潘石屹项目的销售人员，与潘石屹的售楼员分享佣金，具体的做法就是把客户的信息给予与自己有联系的潘石屹的售楼人员，同时在这个客户耳朵里说潘石屹

项目的优点。这样对于一个想要买房的客户，最后的结果就是去看潘总的房子。三人成虎，众口铄金啊！

这就是潘石屹与任志强的差别。任志强的公司是国企班底，公司的管理人员认为销售人员比他们拿得多，得了“红眼病”，经常克扣销售人员的销售提成，甚至在2008年危机中打起了售楼小姐中午免费午餐的主意，最后导致的结果就是潘石屹是业内著名的“吃人（任）专业户”——任志强的售楼人员全部在私下跟客户说潘石屹的房子比任志强的好！潘石屹起家的万通是从任志强手里买入的土地，以后任志强卖不动的各个项目一旦到了潘石屹手里就好卖，背后就是这样的口碑效应。

因此，我们要认识到房地产的最高端销售主要是依靠口碑来完成的，这样做的外部条件就是受众是联系紧密的小圈子。而对于口碑的传播，也是可以策划和经营的，在加入了营销的利益驱使后，这样的口碑实际上也不是非常客观的了，但是对于一个企业，却可以通过经营口碑的成功取得发展。

第三章　炒房食利MBA全教程
——疯狂的炒房团原来都是穷光蛋

引　言

著者在房地产行业顶端从业多年，耳濡目染，对业内的种种潜规则颇有心得，在本章将把一些外人所不知的秘密揭示给广大读者。

人人都知道江浙商人的富裕和勤奋，也知道山西煤老板们的富可敌国，如今大家都知道有大量的由山西人和浙江人组成的“富豪”炒房团进军国内各个城市，赚取了大量的财富，而炒房团成员们真的是以富甲一方著称的浙商、晋商吗?

其实，这些炒房人在初始时并不是什么有钱人，而是地道的农民。所谓的煤老板，更多的只是挖煤工人而已。这些人比起城市白领来说什么都不是，甚至在家乡当初还不如进城的农民工，但他们在炒房上确实成功赚取了巨额利润。他们的巨额财富实际上都是依靠炒房而来。整个社会认为炒房团从一开始就是一群有钱人，这是完全的误读。本章所要揭示的，就是炒房食利的过程。

真正的富人，本身是非常低调的，绝对不会组成一个巨大的群体招摇过市地去炒房，更不会让那么多人都知道自己买的房子在哪里，而且每一个真正的富人都有自己的事业并且非常繁忙，根本没有时间

往来各个城市去炒卖和管理他们的房子。实际情况是炒房团所到之处一片鸡飞狗跳，敲锣打鼓，要让被炒城市的大街小巷都知道他们的到来。因此这些炒房团成员不是真正的富人，他们就是一群有组织的投机分子，但是他们以最敏锐的嗅觉，在资本的缝隙中嗅到了钱的味道，高明地策划取得了巨大的成功。

更鲜为人知的是这样的炒房团都是由幕后操盘手组织的，而这种操盘方式在江浙和山西也是有历史传承的。这些组织者的力量非常巨大，手段非常高超，可以强烈地影响国家政策，所谓的“调控调控越调越高”，个中原由值得深思，而认识食利才是认识问题的关键。

当你看到浙江、山西的这些人群富裕起来的时候，一定要知道他们最大的财富就来自炒房，每一个炒房团的成员名下都有十几套到几十套的房子，最多的有几百套，这些房子还是他们在不断买卖中持有的套数而不是他们炒过的套数。而这些人的人数数以万计，在房价不断高速攀升的今天这些人给他们的家乡带来了数千亿的财富，这些地区的富裕绝不是单单做小生意和挖煤就能得来的。小生意赚钱艰难。挖煤前期要亏损很多年，好不容易见效益了还要被方方面面的势力“剪羊毛”，灰色、黑色成本极高。只有炒房，利益最大、能够避税、最隐秘，同时被盘剥的也最少。这样的得利就是食利的普遍特点。

本文揭示炒房的操作流程、细节、背后的利益来源、金融本质以及房地产泡沫的本质和浙商、晋商的历史渊源，让广大读者看到一个幕后的世界。

一、炒房的食利来源

1.炒房的利润来源

所有的圈外人都认为炒房团暴利所得在于房价的升值，但是对于

炒房团而言，把这样的利益来源定位于市场价格的上涨，简直就是在侮辱开发商的智商。如此得利实际上是来自开发商的贱卖，而开发商如果能够预见房屋将来的价位，是不会以太低的价格出售他开发出来的楼盘的。

另外，靠押注房价单边上涨来赚钱就要求炒房团对房价的上涨和下跌在大家都看不清的时候能做出准确的趋势判断而且是次次正确，这本身也太高估炒房团们的智商。另外，这样的零和博弈取利，炒房团们的风险也会非常巨大，获取暴利是不容易的。更何况，如果计算了税收，这样的零和博弈就成了负利博弈，也就是赌博了。赌博有赚钱的，但一定是极个别，绝对不会成为大规模的赚钱的常态。

现代社会经济发展的长期趋势是不断的通胀，所有的通胀最后均要反映到利率上，因为实际的负利率就是贷款人得到了央行的补贴或者掠夺了存款人，你是无法不付出额外的代价取得贷款的。有人可能会以美联储的负利率来进行反驳，但是我们再看一下美联储的利率，是面对银行的利率而不是社会的实际利率，商业银行贷款是根据客户和风险来决定的。这里还有一个关键就是美国可以通过印钞让全世界承担流动性，而自己独享好处，持有美元资产作为外汇储备的存款人被掠夺，结果就是使得美国的经济发达很大程度上是建立在货币红利基础上的。对于正常的商业利率，贷款的利息应当不低于通胀，否则就一定有损失转移，这个转移就要让存款人承担。这种体制的问题就在于银行的负利率和存款人的被掠夺，结果就是存款人被金融货币泡沫所掠夺。这些套利的最终利益来源也就是掠夺存款人。

具体到炒房团，真正的利益来源，是银行利率与民间利率的利差！只有这样的利益才是安全的。要知道银行的利息是7%左右，即使加上手续费等费用也不会超过10%，但是民间资金借贷一般是月息2%～5%，在调控最严厉的时候，民间利率可以达到月息10%甚至

15%，而且这样的利息还要“驴打滚”地计算复利。国家一再收紧开发商的信贷，造成开发商资金的严重紧张，开发商们只好另外想办法。所以，民间利率就一再提高，最高的时候是半年利息35%，也就是滚息一次以后，一年期的借贷利息就要达到70%了。

在这样高的民间利率之下，如果房子能卖得出去，开发商就会选择出售房屋。因为即使将来房子涨价一倍，也是涨出来了给高利贷还贷的钱，到底能不能涨那么多还有风险，而房子一盖好就卖了反而没有风险。另外，炒房团有手段可以帮助开发商避税，高价售房以后高利贷的高息是无法税前扣除的，这一进一出差别就大了。

如此高昂的利率会产生期房与现房的巨额差价以及同一项目一期与二期、三期的巨大差别。这样巨大的差别实际上不仅仅是房价的增长，也是资金成本的反映。虽然很多老百姓买到的还是期房，但是这样的期房不是开发商第一期开发的房子，而是已经抬高房价的房子了。

因此认清炒房团的利益来源，是认清事物本质的关键。更进一步讲，对于所有的投资和投机，获利者们都不是瞎猫遇到死耗子才成功的。他们对于投机和投资的利益来源有深刻而清醒的认识，能认清要赚取的钱在哪里，哪个环节是成功最根本的关键。

炒房的利益来自于银行与民间利息的差价，这个差价就是食利的利益空间，食利就是套取这个差价的过程。后面的章节将论述怎样把钱套取出来，技巧是很多的。

2.套取银行资金是关键

没有钱的人要取得成功，最关键之处就是钱从哪来。炒房团自己是没有足够的资本的，甚至根本就没有钱，撬动整个游戏的支点在于从银行套取资金，取得银行的贷款，以银行的钱来玩“空手道”。

出现开发项目缺钱的情况，开发商在以前通常的做法是自己找很多人，办理银行假按揭套取银行贷款。但是这种做法风险极大，一旦出现问题就要负刑事责任，而在国家对假按揭查禁越来越严的情况下，可行性也偏低。在国家限制二套房的贷款政策出来以后，开发商找愿意假按揭的人也越来越不易，同时这些给开发商做假按揭的人也经常以此来敲诈开发商，最后以开发商所付出的各种代价综合起来计算就一点也不低了。中国的开发商即使基本都依靠“空手道”起家，自身也起码是有点钱的，一旦这点把柄落在别人手上，“铲事儿”又要被敲诈扒一层皮，因此假按揭的做法也就慢慢绝迹了。

办假按揭不能成功，但是开发商的资金需求却依然凶猛，而且在国家政策的紧缩下更加紧迫，这就给炒房团留下了空间。因为炒房团套取银行资金对于开发商而言是没有任何责任的，开发商需要的就是钱，有关的法律责任是炒房团承担的。而炒房团也是每一个成员独自面对银行和律师的审查，是正常通过审查后放贷，也没有给银行和律师行贿，在形式上符合所有的法律和国家政策，银行工作人员也没有发放假按揭那样的责任问题。

开发商还有一个先期取得资金的办法，就是在没有预售证的情况下收取所谓的订房金、诚意金，等等。本来100套房子他可以低价吸引上千人的交款，再在开盘时以抽签、摇号等等方式决定谁有权买房，然后用中签的人所支付的房款归还他人的诚意金。但是这种做法有非法集资的嫌疑，负面报道已经铺天盖地了。大城市管理比较严格，这样做是有风险的，不仅仅是政策和法律的风险，还有经营的风险。如果没有引发抢购，这样做就不能成功。而能够触发社会抢购的背后就是定价要低，而这就与炒房团低价拿房没有区别了，而开发商与炒房团的合作是没有经营风险的。因此收取诚意金、摇号等一系列打法一般在没有炒房团光顾或者政策管理宽松的小地方和开放地区风行，而

有炒房团光临且政策监管力度大的地方就是炒房团的天下了。人大代表、北京房地产交易所所长臧美华就曾公开表示："我了解到的情况是，现在很多新房都是外地购房团买的，有的人一买就一层楼。"（新华网，2010年2月17日）

此前开发商套取资金可以不依靠炒房团的一个原因就是在历史上监管不严的时期，很多开发商可以给购房者零首付进行操作。零首付本身就是鼓励投机和套取银行资金的行为，当时的时代背景是通缩下的房价长期低迷。后来经济环境大变，房价暴涨，股市大牛，通胀负利率时代来临，这样的操作在严管下绝迹了，但是这样的需求不会消失，结果就是炒房团横行天下。

炒房团要获得足够的银行贷款，首先要让银行以为他们这些人是有钱人，有足够的资金去还贷。因此，这些人就被包装成有钱人，各种名牌武装到牙齿。组织炒房团的人知道怎样让他们看起来有钱。人的气质难以一时塑造，而暴发户的形象好塑造，所以就产生出这些炒房团都是傻乎乎的暴发户的各种段子。对于他们的"发家史"，炒房团还要编些好故事，从集体致富到经商办了大市场等等不一而足，这些也要成员们熟记并且统一口径。这样的财富故事很好编，可以说是层出不穷，浙江的故事基本炒作完了，就炒山西的故事，从开矿致富到矿山拆迁，等等，又是一堆说辞。

这种炒房团的组织，一般是以村庄为单位进行的。这些人彼此之间非常团结，还可以讲出来一大堆的共同话题让人相信他们。更主要的是，银行需要收入证明等法律文件，炒房团搞定一个村，村里就可以做出各种文件，用这些文件来证明他们是怎样的"富"，怎样有足够的"收入"能够还贷款。

而更关键的就是他们一点钱也没有。套取银行资金需要的是把所有的买房资金全部套取出来，这样的套取就需要开发商提高房屋的

售价进行配合。而银行也不是傻瓜，如果给炒房团的价格高于开发商对其他人的售价，银行也是不干的，因此这样的炒房的背后，就是开发商要把所有的房屋公开售价都提高，然后对炒房团只收取公开售价五六成的房款。炒房团以开盘价的50%~60%的价格拿到房子，不但不支付首付，而且在交房前把月供也从银行套取出来。因为购房合同上显示的炒房团的成交价与开发商的开盘价一致甚至还要便宜一点，银行对于这样抬高售价的交易的真实性是没有理由怀疑的。

这里大家可能会有一个重大的疑问，为什么开发商要按照开盘价的50%~60%的价格卖给炒房团，而不是降价20%~30%卖给社会公众呢？

3.炒房团与售楼潜规则（注：本节内容曾以《揭秘炒房团利益链》为题刊登在《第一财经日报》上）

开发商非常希望与炒房团成交而不是降价20%~30%卖给社会公众，原因之一就是降价了以后再涨价，中国老百姓心理上不太接受，而且有的地方政府还规定了开发商不得中途涨价；原因之二就是政府要求开发商不得捂盘惜售，但是开发商只想低价出售部分房子得到需要的资金量，其他房子是要高价出售的，因此低定价将导致房屋被社会大众一抢而空，开发商是绝对不干的。

就算开发商低价卖房了，房子都卖了就能够快速收到卖房所得的资金吗？答案是否定的，只要开发商的开盘价比较低，部分腐败官员就会找他要房、留房。这些房子被这些权贵们打了招呼以后，开发商就不能再出售了，但是权贵们不会给开发商房款，他们要等到房价涨了很多以后卖出了再给房款。这样操作还不算是索贿受贿，因为成交价就是你的开盘价，是“市场价”成交的，赚钱是权贵“投资房产”的收入。权贵们这样“投资房产”是旱涝保收的，如果房价没有涨或

者跌了，他再说一声“不要了”，所有风险就全部是开发商的了。更有甚者，在房价上涨以后，还会有大量的人找各种开发商得罪不起的关系来说事儿，要求开发商以开盘价把房子卖给他。所有这样的交易是让开发商长时间拿不到一分钱的。

因此，开发商是绝对不敢低价开盘引发这些人有要房、留房想法的。而要求留房的当权者们也有一个底线，就是不会主动要求开发商按照低于开盘价的价格卖给他房子，因为那样会有索贿受贿的嫌疑。因此，开发商在高价开盘后，他们就不会要求留房了，即使是留房也是开发商满意的、想要捂盘的高价。

所以，开发商与炒房团进行合作，开盘后立即将部分房屋卖给炒房团，而且只卖出开发商希望卖出的数量，其他高价开盘的房子就慢慢的卖。这时谁跟风买了开盘房子，开发商当然更高兴了！所有这些低价的房子交易必须严格保密，与炒房团进行这种交易最安全稳妥，因为他们是一个孤立、稳定的群体，会很好地保守秘密。同时，他们是外地人，在本地没有人脉，所以非常安全。将来开发商给有关方面的关系户们在开盘价的基础上便宜20%~30%，依旧比开发商与炒房团的成交价高，却反而成为了一个莫大的人情了。

另外，在这里开发商找自己的亲友也是不妥当的。首先，如果出现了烂尾崩盘，在银行和公安局经侦的眼里开发商的亲友与开发商本人是同样的主体，共同视为开发商的行为，照样会认定其行为是假按揭和骗贷。再者，亲兄弟也是明算账的，开发商的富亲戚也不会轻易借给他身份证作假按揭，而穷亲戚早就对开发商的暴富眼红得不行。一旦房价涨了他们要求要房子，开发商给他们的价格要更低，他们还不领情；退房的时候，亲属还不还给开发商钱，这都很难说。最后，即使是亲属帮忙没问题，人情债将来也是要还的，所以真正的有钱人都是对穷亲戚躲都躲不及，更何况，炒作上百套房子，一般情况哪里

有那么多信得过的亲属？

再深入一步讲，开发商与炒房团的交易价格做高还有额外的好处。现在搞网络签约，成交可以查，其中的妙用就是大家可以看到开发商超高的开盘价背后还有不少的成交量，平均成交均价还非常高。这直接影响了整个市场的心态，让周边的楼盘和二手房的价格随风而涨，而其他人在这样的高位下跟进也就不担心了，反而会使得销售周期提前，本来给现房准备的销售价格在期房时代就提前实现了，给开发商带来了巨大的利益，但是在客观上炒高了房价，一般的老百姓就要为此买单。

这里我们要知道炒房团与团购是不同的。虽然很多炒房团也打着团购的旗号，但是炒房团是有人操盘和控制的紧密群体，团购是一个松散的集体，很难合作。开发商对团购的优惠是有限的，因为团购的优惠是难以保密的，会被他人引用也要求同样的条件，或者直接显示在网络签约上。开发商需要的快速资金回笼，是依靠不了团购的。虽然炒房团为了掩人耳目也会以团购的名义接受外来人参与，但是外来人是拿不到返还的首付和高折扣房价的。背后的低价和回扣是炒房团的操盘手取得的新收益，这等于是已经把房屋高价出手了。

炒房团的操盘手也会主动地推动房价。他们选定了楼盘以后，就会对周边现有的楼盘进行哄抬，具体打法就是对周边的楼盘进行高额询价，但与其说是询价，不如说是宣传——让周边想要卖房的人知道炒房的到来，新盘的开盘价大大地提高了，很多人在高价收购房子。因为卖房人的心理预期提高了，自然售价就起来了。这种打法只要让炒房团的每一个成员都出去询价一圈就足够了，马上街头巷尾就充斥着诸如："10万浙商携300亿海南炒房，三亚某楼盘破7万"、"浙商退山西战海南，布局房地产"、"10万浙商进驻海南，300多亿资金参与圈地"等江湖传言。卖房人满耳这样的信息，房价不高才怪呢！这

样不战而屈人之兵才是上之上者。对于极个别急于出手的，炒房团的操盘手就会把它吃下做一个差价赚取短线，甚至不等炒房人出手，闻风而动的中介就压在手里吃差价了。这样炒高价格的做法，也正是开发商求之不得的。同时，我们也可以看到有媒体报道，海南的房产是10万报价5万出货，这背后就是开发商配合炒房团套取银行资金的行为。

同时，对于炒房团而言，所拿到的房子比开盘价低那么多，成本远远低于炒高了的房价，绝对是非常安全的，即使是将来房价大幅度的下跌，炒房人也基本不会亏损，损失的都是老百姓。而炒房团活跃以后，某一地的房价就会在短时间内迅速攀升百分之几十，因此大家经常能够看到在新盘集中开盘的时候房价突然攀升，而且即便开盘价大大高于所处区位的历史价格，但是还是成交活跃，使得这样的价格立即成为当地新的市场心理价位。背后玄机，不言而喻。

背景新闻：北京高端楼盘退房率最高100%　假销售圈钱

http://bj.house.sina.com.cn　2009年6月20日

《投资者报》（记者 朱艺）

最高100%退房率

深夜开盘、通宵排队领号、开盘几小时售罄……2009年的第二季度，楼市又出现了热销的火爆场面。

4月份，北京期、现房商品住宅合计成交了18533套，突破了自2007年以来楼市成交量的历史峰值，相比2007年期、现房住宅成交量最高时还增加了3089套。北京楼市反弹之强可见一斑。

但是，意料之外的“退房潮”却如影随形。截至6月17日，北京房地产交易管理网数据显示，期房退房公示中有851条退房项目记录。今年以来，北京部分在售项目的退房率超过20%，有的甚至

超过50%。

国海广场B座办公楼批准销售套数为17套，在2008年7月10日被同时签约认购，而又在2008年12月31日这天被同时退房，退房率竟高达100%。

北京久长房地产开发有限公司开发的汤HOUSE，已签约109套，成交均价为8556元/平方米，但其退房次数达61次，退房率达51.69%。

而辰翰府批准销售套数为78套，已签约42套，均价为14796元/平方米，其退房次数也高达34次，退房率为39.08%。另外，沸城的退房次数为91次，退房率为30.85%；CUV国际公寓集中在3月24日、4月16日、5月8日和5月27日四天就有137套房集中退掉，退房率达22.57%。

"近期多个楼盘出现大量退房，证明了开发商在借市场转暖之机，急于回购之前找人托市而'自卖自买'的房产，并悄悄出货。"一位知名业内人士称，退房潮在其他高房价城市也是越演越烈。

热钱涌动风险

前不久，京西某楼盘推新房源，几百套房子，按事先领的号子选房，结果才叫到不到90号，房子居然就卖完，销售速度之快让人咋舌。

"这个楼盘新推房源一大半是走批量，很多购房者都来自同一家企业。"给这家楼盘放款的某国有银行信贷人员私下告诉记者。签订销售合同时，信贷人员在核实购买人信息时发现，部分购买人都是同一企业员工。

记者辗转了解该楼盘两家主要客户企业的名称，其中一家为北京某市政建设有限公司，另一家为国内知名IT企业，这两家企业的员工至少买走了这个楼盘新推房源中20%以上的量。

像这样的企业员工成群购买的现象已不止在一家楼盘出现。它们到底是真实需求，还是"避险资金"，抑或是一种融资手段？

一位不愿意透露姓名的房地产商表示了她的担心："目前楼市确实热钱涌动，这一方面固然说明了民间资本雄厚，另一方面却隐藏着楼市风险。"

背景新闻：上海楼盘急降1/3　业主围攻售楼处

http://bj.house.sina.com.cn 2011年10月24日

《上海青年报》（记者　陈弋）

"钱付了、贷款还了，可大半年下来，房子压根儿没见着，房价倒缩水三分之一，开发商不给个解决办法，我们全体老业主都不能接受！"昨天，位于嘉定区双单路上的两个楼盘销售点，因开发商大幅度降价，愤怒的老业主们将售楼处"团团包围"讨要说法。据了解，随着政策调控的效力逐步显现，愈来愈多的开发商开始选择大幅打折促销，不过，当外界为降价之声而叫好的时候，此前"高价"购房的老业主又该如何是好？

二、细节决定成败：炒房"空手道"真经

很多人会问，银行就那样傻吗？实际上炒房的准备工作极其详尽，专业人员也难以发现。

炒房的关键之处在于必须注意很多细节。当然银行所需要的一套资料是必不可少的，但这些书面文件很好准备，尤其是成村的人合伙行动有村委会支持，各种文件都可以制备，真正的难点之处在于准备能够骗过银行专业人士的资金往来文件和避税需要。

所有银行审贷的人以及银行律师都不是傻瓜，他们都是火眼金睛、阅人无数的人精，银行专家的眼睛也是雪亮的。办理按揭贷款的银行要与开发商有合同，开发商需要在银行开户，所有的收款要进入这样的账户，出来也需要有合理的名目，一定要经得起政府和税务等有关部门的审计，否则就很容易被抓。所以要套取银行资金出来，首付一定是要在银行账户过账的。当然，这也是很容易解决的问题，开始没有钱的时候炒房团每一个人凑一两万，总数就足够一套房的首付了。炒房团是一个一个过账的，钱进去很快就出来，再变成下一套房子的首付。到后来炒房发财了，每一个人就都有首付的现金了，拿出在账上过一下就出来的过桥资金是没有问题的。

第二个关键的问题就是这笔过桥资金怎样出来，而且还不能有税收，开发商给做高的房价也不能过多地纳税。我国房地产相关税收是非常高的，土地增值税高达30%~60%，所得税是25%，走正规手续怎么算也少不了50%的税，因此怎样避税就成了问题的关键。这里就需要建筑公司进行配合了，因为在房屋开发过程中只有建安成本可以算在土地增值中免除土增税，其他的销售、管理、财务等费用都不能在土增税的税前扣除，只能在所得税的税前扣除。另外，找建安公司的一个妙处就是建安的营业税是非常低的，只有3%。承包的收益本来是5%~35%的个人承包经营所得税，但是由于成本不好计算，一般税务局都采取定税处理，也就是按照承包额核定6%~9%的利润，再按照此利润核定税率，一般也就是2%左右，最后总的税率也就在5%左右，与一般的营业税相当。

虽然建安公司也要获得利益，其中还要有一个1%~3%的承包管理费，但是这样可以把开发商的企业账户和支票上的钱按照承包费用的合法途径变成个人账户的现金。在中国资金从企业账户到个人账户也是一个大问题，炒房这样超过百万的现金流出，央行反洗钱部门也是

要筛查监管的，而这样操作以后不但解决了这样的问题，而且使得政府在各种统计之中是看不到资金流向异常的。这样给建安公司1%~3%的管理费，就等于是一个支票提现费用，在中国的商业环境下把支票兑现给地下钱庄也要支付同样多的钱。

有了建安公司就好办了，就可以以建安费用的名义把垫付的首付收回来了。炒房团的操盘手会与开发商签署一个工程的承包合同，在开发施工中转包一手，尤其是带装修的精装房。这样做高建安成本就更容易了，因为同样的施工质量在不同价格下可以有天壤之别，而不同质量标准下政府承认的建安费用概算标准就有巨大的差别，装修的材料与工艺差别的支出就更大，不同地区的工人薪酬也有很大差别。比如，浙江炒房团就要求是浙江工，也就是浙江来的工人，市场上的浙江工就是便宜的河南工薪酬的三倍，哪个政府审计敢说技工要价高不合理？如果是这样，马上就变成要欠发民工工资，是要被民工围堵的。

这里还可以假借子虚乌有的各种“设计变更”、“洽商”、“返工”等名目来极大地提高所谓的“费用”。本来一次建好的房子可以变成“反复修改设计”、“多次返工”才建好，本来不存在的过程等有关部门事后审计的时候是看不出毛病的。这样的装修和土建都可以把造价做高，著者知道的每平方米售价不足2万元的房子，开发商的装修标准做到了惊人的每平方米8000元！因此通过这样操作，在税务和审计上就可以做到完美，同时开发商还直接得到了避税的好处。因为土地增值税的税率是从30%到60%累进的，在建安成本大增以后，原来50%~60%的税率现在就变成30%~40%了。

而要让银行相信这些人有钱，一般还要提供他们的存款证明或者资产证明。这也难不倒他们，先不说社会上流行的各种存单造假，就是“真”存单也不是没办法。最简单的做法就是办一个存折，同时附

带一张借记卡，先存入大额资金再通过银行卡转出，这样的交易在存折上还没有登记。把这样的存折原件拿给贷款行审查，只要贷款行和开户行不是一个银行，就难以查询的到。还有就是炒房团通过建安公司把首付倒出来，也会有大量的银行款项过账，多干几次这样的过账就更多，而且炒房成员自己也有钱了，给银行看的账户就是真的有钱了，而且是大额款项进进出出、往来频繁，与真的有钱人的账户没有什么两样。

对于这样的有钱人，银行一定会确定其财产合法来源并进一步证实其真实性，有时候还要求完税证明。这也难不倒他们，炒房团是整村参与的，当地的税务所也是关联人，税务所可以先开出来证明给贷款银行看，然后再把证明收回去当作错票作废。炒房团要以建安公司承包所得的形式把首付抽回来，这个过程是要开票缴税的。这样炒房转团把房价的好几成用建安费用的形成收回来，这几成的交易额被当作核定纳税的承包收入，这笔核定缴税的承包费在缴税以后，税务局是没有任何理由不给开具个人所得税完税证明的，而以完税证明作为一年的收入证明进行贷款是绰绰有余的，且完税证明是不写收入具体细节的，与他们所编纂的财富故事也不会有冲突。这样，炒房团在通过建安抽回首付、合理避税之外，还得到了贷款银行需要的收入证明——这个证明是真实、合法、有效、可查询的！另外，在多年炒房以后，他们还有多年的完税证明，可以让银行看到他们有连续的、稳定的完税，“合法”的大额收入，很多真正的有钱人避税或者自己的企业不分红也做不到这一点。更关键的是这样的做法使得炒房收入被洗过以后变成了合法化的工程承包收入，灰色变成了白色。

最后一个关键就是这些人要了解家乡，要让人感到他们是一起

的，要不引起银行人员对于他们身份的怀疑。浙江温州是炒房团的发源地。温州等地是有经商传统的，那里的农民也很有一些商业常识，银行与这些人“随便聊聊”是不会出现破绽的。后来，随着时间的发展，在浙江可以找到的贫困、易被操控的人群不多了，操盘人的目光就转向了山西，瞄上了煤老板们的财富故事。实际上，这些地方的大多数村民与中国其他地方的农民一样穷，也就是到煤矿打工挖煤而已，但是操盘人就是需要当地农民对煤矿的了解和山西口音，这样放贷时被审查询问“随便聊聊”的时候，银行审贷人员就根本不会怀疑，也没有理由怀疑了。所以，组织什么样的人群也是很关键的。这些人通过不断地面对银行成功贷款炒房，也越来越有经验了，再加上市场初期银行查得不严，使得他们从懵懂变成专业。

所有这些细节都是至关重要的，但也都被策划的尽善尽美。这些炒房团们对与银行审贷人员以及律师打交道有极其丰富的经验，他们有财富故事，有村委会的证明，有大额存单和银行大额款项往来记录，有完税证明甚至是多年连续的大额完税证明，有首付的银行进账记录，还有对经商和煤矿行业的职业了解，在银行专业、严苛的审贷下如果他们的审贷都难以通过，估计买房的绝大多数老百姓根本就贷不到款了。

对于炒房团这一整套打法，开发商是从不伸手的，因为开发商需要撇清责任，不能在将来出现问题时被视为共谋。炒房团也不希望开发商变成这样的共谋，因为出事后只要被发现在贷款时与开发商共谋，那是要负诈骗的刑事责任的。国家对涉及金融领域的诈骗的处罚和定罪标准，比一般商业犯罪要严苛得多。只要开发商不伸手，追究炒房团的贷款问题本身就变成了追究银行有关人员以及律师的失职和渎职。

三、各方博弈与利益分配

1.炒房离不开开发商

归根到底，炒房团要炒房成功，房屋最终出手了才是真的成功了，而要想成功出手是少不得开发商从旁助拳的。

炒房团一般都与开发商有一个退房协议，随时可以用退房转卖的方式再出售给真正的买房人。采取这样退房的办法，好处就是可以极大地避税，因为退房是无法征税的。前面已经说过炒房团是按照开盘价的五六成买入的，是没有贷款首付的，所以只要按照合同价格退房就意味着巨大的收益。而这种退房操作需要在期房交房以前完成，也就是在开发商还没有撤场之前完成。因此炒房团主要持有房屋的时间也就是期房交房前这段时间。炒房团持有房屋的时间一般不超过一年半，收益一般是房价的30%，投入基本上可以忽略，而现在房地产价格大涨，收益甚至是当初房价的200%。

炒房需要通过开发商的退房操作，除了避税以外还有一个非常重要的原因，就是二手房贷款不易。很多城市的银行对于二手房的价格评估都是偏低的，因为政府和银行指定了评估标准，这个标准的调整远远落后于房价的市场价格上涨，所以不通过开发商销售房子的话，房屋的贷款额就很低。这样的情况要求买房人支付更多的首付款，而高企的首付款是许多人心中永远的噩梦。很多高学历的年轻人因为收入高而且对收入增长的预期强，所以不怕月供，但他们工作时间不长还没有攒够首付。即使是富豪也愿意用最大比例的按揭来买房，因为他们的企业也往往要靠借贷甚至是高利贷来维持。银行的贷款利息成本是低于他企业的财务费用成本的，因此不能高额贷款对于房屋的销售会形成很大的制约。

同样，退房也使得交易流程不受银行按揭的限制。炒房都有贷款，转让时银行难以转按揭了，就需要有先期资金还清贷款，解除抵押以后再出售。这偿还贷款的过桥资金也是成本，而通过开发商售房（由于有开发商的担保和开发商与银行多种贷款合作基础），这样的转让不算是转按揭，过桥资金也给省略了。

炒房团的退房利用了开发商在手续上给予的便利。真正的炒房团售房却要通过专业的房屋销售公司，但最方便的还是通过开发商的销售团队来解决售房问题。炒房团只需将所得的炒房利润分成10%或者是给予售价3%的佣金就可以了，是非常合算的。结果就是炒房团的房子与开发商的房子混合在一起卖，买房人根本就不知道自己购买的是炒房团的房子还是开发商的房子。谁挑中了炒房团的某一套房子，炒房团就退那套房子，普通购房者眼前可以看到的、感觉到的房子是与他直接购买开发商的房子没有两样的，个中区别开发商、房产销售经纪公司等人也是不会说的。这种情况的表象就是该楼盘的退房率超高。北京某些楼盘显示的退房率居然有超过100%的，也就是所有出售的房子被退过一遍，这背后就是炒房团的功劳了。很多局外人说这是假按揭泛滥的结果，而事实上假按揭绝对不敢这样的明目张胆，但炒房团退房是不怕有关方面严查的，胆子就大多了。

这里炒房团退房也是需要技巧的。那就是退房合同的时间节点要把握好，签署合同的时间要控制在政府要调控房价的时候，办理手续和退款的时间是房源出手的时候。在市场调整期间出现退房潮时，政府根本不敢公开出面制止退房，对炒房团的退房政府当然也就无话可说了。很多时候政府以及媒体还在为退房宣传，并且演绎为房价下行的信号。

因此政府提高交易税收根本打击不到炒房团，最多是打击了一下想要投资房产保值的富裕人群。炒房团对每一个环节都经过了专业人

员在实战演练下的仔细推敲、不断进化和发展完善，并且对可能实施的政策进行过对策研究，绝不是书斋里的纸上谈兵。

2.建安公司的利益纽带

大家可能会想为什么建安公司会与炒房团合作？很多建安公司还是国有大型公司！这里我们还要说的就是炒房团与建安公司的合作也是互惠互利的，建安公司是很希望与炒房团合作的。

由于有额外的利益，炒房团与建安公司进行合作的成本，也就是承包建安公司的管理费——是远远低于真实要价的。参与合作的建安公司首先得到了名誉上的间接利益，因为开发商要与建安公司签署工程合同，是计算在建安公司的开发工程量里面的，对于以后提高资质是有利的，我国的建安公司的资质审核项目把曾经开发的工程量看成是重要的指标。炒房团关注炒作的均是社会热点楼盘，与之合作使得建安公司名义上参与了这样的著名楼盘的开发建设，类似的项目多了，对于他们的名誉和以后的承接工程是非常有利的。尤其是，二三线城市的建安公司能够有参与发达地区著名楼盘建设的名声，在当地承接工程是重要的资信内容，而且对于建安公司的部门经理来说，还是重要的业绩，这样的业绩对于国企尤其看重。这样的操作在建安公司流行的层层业绩承包的体制下，有时候搞定建安公司部门经理、分公司经理或子公司经理就足够了。

再从利益上讲，这样的合作收取的管理费虽然低，但是相对于自己真实的施工，本身实利也是不少的，因为这笔管理费是纯利！国家预算土建的项目利润才8%，其他的挂靠工程管理费虽然高，但是却要连带承担质量责任等诸多风险。挂名出借资质是要有间接代价的，相比之下炒房团给的管理费是白来的纯利。建安公司与炒房团建立了联系以后，在建安公司从事的工程中，如果开发商支付工程款出现困

难，建安公司也会给开发商介绍炒房团，以此来解决开发商的工程款付款问题，因此建安公司与炒房团是互帮互助的。

最后还有一点，由于炒房团与开发商的利益纽带，建安公司经常借此取得项目的建设权，从而形成开发商、炒房团和建安公司的三方紧密合作。如果炒房团通过关系给建安公司取得项目，就不是建安公司收取管理费了，而是建安公司给炒房团佣金。建安公司真正参与开发建设，也是炒房团所需要的，因为他们炒房套取出来的资金包裹在真实的建设费用之中，就更加难以审计了。

这样的合作，各方都是有利益的。利益的驱动才是持久和顺理成章的，操盘组织才可以做到规避国内的政策法律，取得灰色利益。没有合理的利益纽带，即使有合同约定在中国也会普遍违约。对于这样灰色利益的保障，一定要做好各方的利益平衡，摆顺各方的共同利益目标。只有这样，整个游戏才能够如庖丁解牛一样顺畅。

3.炒房中银行的利益博弈

银行也是非常愿意贷款炒房的，因为在银行的各种贷款里面房屋贷款的安全性是最高的。银行的企业贷款是很不安全的，但是在政府的压力下还不得不贷，银行的历史坏账就是这样来的。因为有抵押物，银行的还款是有保障的。这个保障是依靠房屋的价值来实现的。所以除非政策上强制，银行对于借款人的基本情况和有无收入证明等并不关心。

银行的利息与民间的利率之所以有利差，很大的原因就是老百姓和企业的存款缺少投资渠道。老百姓和企业的金融理财和借贷是受到限制的，大量款项必须存储在银行。尤其是，企业运营资金的存款由于商业经营的需要只能以活期存款的形式存在，而活期存款的利息是低到可以忽略不计的。因此银行取得了巨大且低廉的资金，而这些资

金的通胀损失全部转嫁给了资金的持有者。银行取得资金的成本也是不公平的，远远低于市场应有的成本。

中国银行业几乎所有的贷款都是浮动利率的，这与世界其他地方以固定利率为主是不同的。加息受到的影响也溯及既往，进而转移到贷款人的身上。而对于美联储式的央行模式，加息只是影响美联储给商业银行提供资金的成本，商业贷款的利息是不变的，是不溯及既往的，受到影响的只是新增贷款。这与大陆的加息操作是有根本区别的。另外，美联储的利率再低，商业贷款的利率也不可能降低，因为有风险存在。中国银行业的做法看似把银行的风险降到了最低，但是却把风险转嫁给了全社会，导致社会经济整体风险提高了。

对于固定利率的模式，为了保证自身的安全，西方银行把固定利率的贷款债券化了，进行了资产证券化转嫁风险。但是这样做的条件是银行商业贷款的固定利率与社会的资金成本接轨，否则资产债券是卖不出去的。这样的市场行为平衡了银行和社会之间的利差。因此，西方社会不会有中国这样的银行贷款和民间借贷的利差，不会产生中国式炒房团的套利空间，也就从根本上杜绝了这样的食利行为。同时，由于贷款利率的固定，一旦发生通胀和泡沫损失就在银行系统，所以每一家银行在发放这样的贷款的时候会异常的慎重，而不是贷得越多越挣钱。因此固定利率能够真正地让银行对金融泡沫承担应有的责任。但是对于中国的浮动利率，银行是不承担金融泡沫的责任的，这就造成了中国的银行有了发放贷款的冲动。中国的调控只要放松，银行就会拼命地放贷，就如2009年的情况。这样没有自律的制度性危险对于整个社会是可怕的。

在美联储的模式下，银行的首付要几成、银行的利率有多少等等，这些问题都是由银行自身决定的。虽然看似增加了银行的风险，但是银行为了自身的生存也会严控信贷。尤其是在通胀预期

下，银行的放贷行为就将更加谨慎。因为固定利率的贷款在通胀加息时会损失很大。由于银行的谨慎，货币流动性的投放就会迅速下降，通胀就会得到遏制。但是在浮动利率模式下，通胀引发利率上涨，贷款的利率随之上涨，通胀的泡沫和损失都是借款人承担的，银行并不承担责任，因此银行有多贷套利的巨大愿望，是不会自身控制风险的。

想一下，如果可以零首付，又是固定利率，同时银行还可以破产，作为银行的股东有谁会让银行胡来？因此在这样的体制下，货币流动性不会胡乱的扩大。即使是在美联储的零利率的情况下，商业银行也不会随意的放款，也不会导致社会的流动性泛滥、恶性通胀的风险增加。我们可能会说中国的银行基本上是国家控股的，所以不会有这样的限制，而实际上美联储也是美国金融家所有的，美国的银行也是高度垄断的。所以只要银行有破产的压力，不仅仅是政府、央行限制它，而且来自市场的存款人也会限制它。存款人把钱存储银行而不是炒股最根本的还是在于银行的安全性。银行的业务风险增加以后，存款人就有可能不在银行存款了，银行的行为自然受到市场的限制。但是在中国没有谁在存款和开户时想到银行的破产风险，因此银行不受市场限制的放款，必然造成泡沫。

我们还可以看到中国的政策控制了竞争。各银行的政策都相对类似，而且我们依靠政策强行规定了高首付，也实行浮动汇率，实际的结果就是每一家银行都不自己控制风险了。不控制风险的结果就导致了金融货币泡沫的泛滥——金融业中没有谁会为了控制泡沫和通胀而努力。所有的风险被转移到社会经济的各个方面，出现问题就将是整个社会的灾难。统一管理、统一调控的效率是赶不上同业竞争的自律的，这也是市场经济对计划经济的优势。这其间的差别也是造成套利空间的因素之一——有套利空间存在就会有食利。

这样我们可以认识到的就是：美联储和美国政府制定的游戏规则，把风险控制在了金融系统，出现危机是金融系统的危机而对于实体经济影响比较小，在自身危机的风险压力下行业更容易自律。中国是把金融体系的风险转嫁给了社会经济，不管加息还是紧缩，银行都是一片的歌舞升平，而对于实体经济和社会就是灾难了。同时这些紧缩也造成了民间资金的紧张和民间借贷利率的高涨，产生了套利的空间。

4.炒房组织运作与利益分配

如果你有家族传承或者他人传授，学会和领悟了炒房的诀窍，实际上就可以自己组织这样的炒房团了。首先，需要一个私募团队。有人专门到富裕地区的贫困村组织村民，像传销那样的给村民洗脑，让他们认为炒房是大有前途的，把他们包装成为有钱人，并且要培训他们的言行，培训他们统一的致富说法和怎样面对银行的审查。等这些办妥之后，你就可以与他们签署炒房的合作合同了。

炒房合作合同对得利分红的规定一般是，在不出资金的“空手道”的情况下，操盘团队分三成；在私募带资的情况下，出人头儿的村民分三成。无论怎么分配，对于当今高企的房价而言，三成也是百万的收益。所以这些人只要做上这一行，就很难再撒手了——炒房赚钱太容易了。

炒房团接下来的任务是找炒房的目标楼盘。炒房团一般是不从售楼处下手的，去找销售经理、总监也不成，甚至总经理也不成，要直接找到老板。整个过程要秘密地进行，知道的人越少越好。

做这样的事情要找专门的房虫，他们的职业是倒卖项目拿佣金，是一个资金掮客的群体。由他们当中介是最好的，而且开场多是以融资的面目出现的。这些中介的佣金也是1%~2%，与房产经纪差不

多。在炒房得利巨大的前提下，有些房虫后来还成为了专业的炒房团中介，因为这个中介比金融掮客挣钱容易许多。当然对于炒房团特别看好的楼盘，也会从售楼职员身上寻找突破口，但是背后的运作是绝对不给职员讲的，一定要见到老板才会说。炒房团面对职员时，要以大量团购为由要求见到老板。为了炒房的成功，炒房团很多时候对于开发商也是要洗脑的，对内地的本土开发商更是如此。怎样说服开发商，绝对体现炒房团操盘手的水平，所以操盘是需要高水平的人才的。能够做开发商的老板都不是傻子，在操盘手的开导下，大家都是明白人、聪明人，只要利益摆清楚、分明白，大家一起达成共识是很容易的。等到炒房团与某个开发商合作成功，双方尝到甜头以后，还会有多次合作。此后，开发商之间也会互相介绍这样的炒房关系。大家可以见到某个炒房群体专门跟在某个开发商的身后买房子，开发商开到哪里就买到哪里。

现在，地方政府的收入很大一部分来自卖地。很多地方政府甚至希望炒房团的光顾，并且以此证明自己的城市经济发展引起了全国各地的认同，给自己的政绩贴金。有外地炒房团们的关注会引起社会的投机需求，政府的土地就更好卖了，售价也更好了。这些炒房团也非常了解地方政府的需要，还会搞一个投资考察或者按照政府的需要签署一大堆的合作、投资意向，让政府领导满意。政府领导投桃报李也会给他们介绍开发商。同时为了方便炒房团贷款买房，套取银行资金，某些领导也给银行施加有形或无形的压力，使得炒房能够更加顺利地进行。内地一些不够开放的城市对外地人的贷款行为会有限制，会要求本地人担保，而炒房团与地方政府搞好了关系，政府就可以以招商引资的名义，要求银行放松限制。

为了保证操盘人能够拿到钱，光有分成的合同是不成的。因为这些世代贫穷的农民对于财富超级渴望，只要钱拿到他们手里就不会

吐出来。另外，这样的灰色炒房，操盘人也不敢上法庭告他们，因此控制这些农民也是大学问。操盘人需要在炒房流程和程序上下手，把钱控制住才行。这就需要负责转钱出来的建安公司“长袖善舞”了。这个公司是受操盘人控制的，而开发商售房以后的钱也要通过这个公司结算，而所有的农民在后来的过程中只参与分钱。有关的卖房、退房、建安承包等操作和法律书面文件的合法化，都是事先签好的空白文件，整个操控过程是一个系统控制的过程。

对于这样的炒房操盘，说破了很简单，任何人学会了都可以操作，但是玩资本套利需要的就是操盘手的低调，要躲在炒房人群体的后面和暗处。操盘手们是极其低调的隐身群体。

如此炒房是有历史渊源的，不是简单的无厘头的草根智慧。对于中国的历史智慧传承，我们可以看到的就是当年湖南岳麓的船山一脉和浙江一脉。浙江在中国近代史上影响巨大。在历史上，浙江人的商业智慧与自身的金融背景、幕府传统的行政背景和多山多水多才子的人文环境密切相关，是有其历史传承的。

四、炒房的历史渊源

炒房肇始于浙江，山西为后起之秀，而中国的富裕地区却不仅仅是浙晋。闽粤自不必说，京沪等大城市更是国家的政治中心和经济中心，但是为什么就是浙江和山西玩这种民间的“对冲基金”？

这里我们要注意到其中的历史渊源。在历史上，浙江的钱庄和山西的票号是中国的金融老大，他们动辄数百万两白银的金融运作在当时世界上也是前所未有的，与朝廷的税收和能够控制的银两不相上下。历史上，这些钱庄和票号也是大量通过发行银票，取得低成本的银票准货币，再拿这些银票货币去炒卖地产和其他大宗商品。中国古

代地主利用钱庄进行土地炒卖和兼并，是早有历史的。这些地方是有这些历史传承的。中国的广东、福建等地也很富裕，但是这些地方历史上是靠外贸和走私发家的，是不玩银子的，没有这样的历史传承。而上海开埠流行的是买办文化。因此，不难看出，历史传承和历史智慧的作用是巨大的。

在近代，虽然西方的金融观念进入中国，但是中国历史上的钱庄档手们也有自己的生意经，而且是独立于西方之外的生意经。在抑商的长期国策下，钱庄档手们经营操盘取得暴利肯定是要被官府限制的，因此这些生意经就更别想在历史上记上一笔，也很难有文字流传，所以这些生意经就是师傅带徒弟的私相授受。虽然这种传统在解放后中断了一些年头，但是私相授受的环境还是有的，尤其是家族内部的传授。这样的智慧传承造就了炒房操盘的人才，同时也使得浙江和山西取得了更大的财富流入。

我们前面已经分析了炒房的利润来源于不同利率之间的差值，这样的做法就是金融套利，是一个食利的过程，只不过房屋成为了食利工具而已。历史上的钱庄和票号，对于金融套利是非常在行的，有其独到的生意经。因此在山西、浙江，民间金融高手能够策划出这样的炒房金融套利模式就不足为怪了。在历史上，中国的金融套利，就是钱庄利用各地的银价、利差与土地、粮价差异的大规模套利活动。这些钱庄和票号形成了全国性的网络，中国的各次粮食危机和金融危机与此是密不可分的。金融食利不断造成地价、粮价和利率的大幅度波动，导致民不聊生，威胁社会安定。中国历来的改朝换代都来自土地兼并，而这样的兼并与中国古代特有的金融运作方式的催化作用也是密不可分的，但是对他们的研究一直不被历史研究者所重视。

在历史上中国不是没有资本主义。中国没有成为资本主义社会

的原因在经济上是使用贵金属货币的经济社会，财富流通中没有那么多的货币来满足资本主义社会的需要，而在政治上则是因为资本没有足够的影响力和政治地位，就如中世纪的犹太人执各国金融业之牛耳，但却是二等公民，在中世纪的黑暗背景下一样无法形成资本社会。

中国古代粮价与地价、银价也是剧烈变动的。一般情况下1两银子买2石米，但是饥荒时1两银子买不到1斗米的情况比比皆是。在正常情况下，3两银子买1亩地，饥荒时则变了1两银子2亩地（黄仁宇：《十六世纪明代中国之财政与税收》，三联书店2007年版）。在古代，钱庄和票号等金融业也是以田产来抵押放款的。炒作土地、田产、房产是商人主要的牟利手段之一，因为囤积粮食可能被官府征用，风险很大，而囤积土地房产则不会。因为在古代中国土地房产的最大持有者就是社会的统治阶级。

钱庄通过发行银票或者汇票来支付购买或者收押土地的款项。钱庄在高价时出售土地，在低价时占有抵押土地。当铺以其取得的典当土地从钱庄处取得银票放款。钱庄与当铺还形成了类似今天央行与商业银行的关系，钱庄开出银票相当于发钞，而当铺在钱庄取得银票相当于贴现。资本以银票而不是实银取得了金融衍生的利益，在古代的制度下政府是难以征用的，因为钱庄、当铺所实际占有、控制的大量土地房产，名义上都是有其主人的。现在很多的炒房行为，实际上就是中国历史上金融炒作生意经的发展。

改革开放以来中国很多的新富阶层所受的文化教育程度可能不高，但是我们要注意到这些新兴富人中原来的地主和资本家子弟特别多。这些人的祖辈大都有过经商的经历。这些都是有传承的。他们所受到的教育不高，因为当年的出身问题和社会动荡让他们错失了受教育的机会。他们从家里所得到的家传生意经的水平比一般人

在大学里面学到的营销案例不仅仅更实用，而且有不为外人所知的独特性。因此，历史的传承是非常重要的。我们看炒房团的行为，就知道是有高度的智慧包含其中。不能因为自己多上了几年学，读了书，喝了洋墨水，就看不起中国乡间的隐士高人。中国的历史传承是山外有山的。

中国古代，由于白银等贵金属货币的有限性，从而产生了以年为周期的粮价、地价和银价的波动。在粮食收获季节，粮食交易所产生的货币流通需求，会造成货币紧缺通缩；在青黄不接的时期，就会产生粮价与地价比值的暴涨。

中国古代的俸禄是以粮价、货币，甚至包括布匹，共同计算的。社会实际实行的是一个多重货币体制，也是一种多重本位制。这样的多重本位体制和货币兑换过程的空间，给钱庄造成了食利之机。北宋王安石看到了这样的套利、食利对老百姓的鱼肉，对社会安定的威胁。王安石推行的青苗法利率二分，也就是20%的利率，放贷期是庄稼从青苗到成熟的半年时间，这样的利率已经大大低于当年的高利贷利率。政府以府库的金融实力进行金融操控，挤压了高利贷的空间，本来是服务社会造福于民的好事，却因与金融集团的利益不合而失败。所以，即使是在商人、金融家、高利贷者为社会末流的皇权时代，这些人左右社会政治的能力也是极强的，更何况是在金融为王的资本市场时代呢！

中国领先世界千年，中国的历史文化存在巨大的历史智慧。我们需要让这样的历史智慧为国家和社会起到积极的作用，而不是成为地下经济的灰色地带。应当认识到，中国人对于投机、投资和套利、食利的水平和历史经验也是丝毫不弱于西方的金融大鳄的。中国民间金融高手们不是学习西方经济理论的书本知识，而是从历史的经验积累中萃取精华，有经过长期实践检验的独到生意经。从陶朱公到沈

万三，再到伍秉鉴、胡雪岩等代表人物，虽然他们在商场上称霸一方，但他们的智慧不被中国历代皇权所重视。不但不重视，而且是刻意加以打压和限制，其思想也不能成为文字留传。现在中国需要的是发掘历史智慧，给民间金融纷争合法的舞台，而不是地下舞台。合法以后，不仅仅可以发扬光大中国的历史智慧，也可以把地下暗流和不稳定因素纳入监管和征税的范畴，促进社会的和谐和安定团结，更可以把全国的力量拧成一股绳，在惊涛骇浪般地全球金融大博弈中取得中华民族的一席之地。

五、全球背景下看炒房

1.炒房的“与时俱进”与海外热钱

在政府政策不断变化的同时，炒房的形式也在不断地发展变化，炒房团本身也是在与政府的政策博弈中不断发展的。

政府于2009年末就开始限制二套房的购买。但是政策出台后房子价格又开始暴涨。例如，2005年北京市区的房子一般是120万元，而2009超过500万元，这四套就顶上过去的十多套了。人们为了炒房还可以假离婚，这样一来就可以贷更多的款了。现在我们限制炒房，有些城市规定购房人只能贷款买两套房子，有些城市还限购一套，但是炒房者可以转战豪宅市场，豪宅价格都是上千万元，故以数额计算，炒房团的收益并没有减少。

炒房团在核心城市最关注的也就是这些价格特贵的高端房子。虽然房子的单价高，但购房者的购买力很强。比如，北京、上海、海南等地豪宅的购买者是全国乃至全世界的富人。他们买入豪宅是在买奢侈品，而奢侈品是不讲性价比的，就如好几万元一个的名牌皮包，你

如何明确它的使用价值？从历史经验来看，核心城市最好的房子总是有人买的，价格一直比较坚挺，反而是郊区房子不好卖——价格炒高了会砸在手里。例如，2008年危机后，北京通州的房价调整了，但是豪宅“钓鱼台7号”等项目则再创天价。

在炒房团有钱以后，炒房与高利贷就结合在一起了。而原来的高利贷者看到了炒房的利益也无孔不入地进入到了房产炒作的领域，在限制贷款的政策面前，富裕了的炒房人也变身为高利贷者了。因此，炒房和高利贷变成了同一个事物的两个侧面，高利贷食利与利差套利的食利就结合在一起了。从此炒房与提供开发商资金二者就结合起来了，原来向开发商放贷的高利贷者要求开发商以房子还贷；而炒房者在开发商没有正式销售许可无法套取银行资金的时候，开始为开发商提供高息的资金。高利贷与炒房团的双剑合璧使得社会的游资进入炒房领域，而炒房利益游资化。游资成为造成社会动荡的不受控制的热钱。

在民间资本领域，房地产投资还是普通的实业投资资本，而高利贷则是民间金融资本。在实业资本遇到金融资本的时候，一定是金融资本要控制实业资本。可想而知，炒作资本与高利贷结合以后对市场的影响力了。

没有超过100%的毛利润，开发商是不敢开发房屋的。原因就是老百姓计算开发商成本的时候都是只计算土地和建安成本，但在国家的高额税收和高利贷的压力下，开发商的实际利润是有限的。尤其是，开发周期近两年，在高利贷利滚利的情况下，开发的资金成本是极其巨大的，看似100%的利润——最后能够到手的没有多少——超过2/3的大头给了高利贷，而且这高利贷的成本还无法税前扣除。因此通过炒房团的模式搞高利贷，让高利贷的利息可以在账上和税前扣除，是开发商非常愿意的，而且按照当前的税率政策，如果开发商的所有成本

是零的话，那么房屋售价里面有多少是政府的税收呢？大家计算一下即知，5.5%的营业税及60%的土增税、25%的企业所得税、20%投资人的个人所得税、3%的契税等等，政府所得超过房价的77%。在这里不动产的投资、开发（由于无法转移）是很容易被盘剥的，因此实业资本也总是被金融资本盘剥。

民间资本给开发商放贷，要求资金安全而且这笔资金是受到法律保护的，确保一旦项目不测，崩盘清偿的时候能够优于银行等机构拿到款项，要做到这一点还是借助建筑公司。因为建筑款项按照法律，在开发商没有付清建筑款项的时候，破产清算时是优于银行抵押的清偿顺序的。这里高利贷者要想收到本息，还是要通过做高建筑费用来解决。

一般人知道，建筑公司给开发商垫资是现在的潜规则，但是建筑公司一般是软垫资，而不是硬垫资，也就是所谓的建筑公司垫资是靠拖欠民工工资和材料商货款来实现的。软垫资是很难过年的，因为过年的时候建筑公司要给民工和材料商结账，但是楼盘的开发建设却难以在一年内完成——尤其是北方冬天好几个月难以施工。所以自建筑公司垫资到取得预售资格，开发商没有自有资金，就需要高利贷的介入。途径是由垫资的建筑公司输入资金并以工程款的名义保障归还，然后与开发商结算以房子顶替工程款，以此取得廉价的房屋用于炒作。

这样高利贷资金以工程垫资进去，再以建筑费用的名义出来，还可以让银行看到开发商的“自有资金”，使得开发商满足政策要求，能够取得银行的开发贷款。开发商在自己也是“空手道”的情况下尤其需要他们的帮助，房价的高低是赚多赚少的问题，与项目的成败相比，一切都好商量。开发商在此掂量，能够分清利害轻重。在炒房团的资金前期介入了以后，炒房团就得到了一个重要回报条件，也就是

炒房团提供了相当于房价三四成的前期资金以后，就不用再付房款了，余款等到房屋卖出再与开发商进行结算，因此在政府限制二套房贷款，套取银行资金受限以后，炒房团就可以以新方式炒房了。

另外，开发商还可以通过销售代理公司或者物业公司提供资金。销售代理公司取得房屋的销售权是要给开发商提供资金的，物业公司取得物业经营管理权也是要给开发商提供资金的。销售公司、物业公司本身资金有限，要取得项目也需要与炒房团的资金合作。炒房团通过给销售公司或者物业公司提供资金，将来正好通过销售公司和物业公司出售房屋，而这样的资金也是很安全的。为销售公司提供的资金可以变成购房款，按照中国的司法解释支付全款的消费者的受偿权是要高于建安公司的。为物业公司提供的资金变成了车位、广告位置、命名权、会所等业权的租金，即使是开发商破产产权易主，物业的租约也是不能被废除的，这样的结果就是小区的业权被物业公司掌握。将来的业主委员会要换新的物业公司几乎是不可能的，因为业主委员会也改变不了这些租约。更进一步的是，炒房团如果在交房后没有迅速卖出房屋而是持有房屋待涨，炒房团以其人数的优势以及与开发商、物业公司的关系，还可以成为业主委员会的主导力量，操纵社区的业主委员会。

这里还有一个关键的因素就是炒房团赚取的钱财，尤其是操盘手赚取的巨额财富，基本上是要逃往国外洗白的。同时，由于境外的热钱要到境内炒作人民币升值，也是以房地产为主要的炒作对象。这样炒房资金与国外热钱就存在对冲风险的利益需求，可以非常方便地进行各种对冲基金运作的对冲操作，即国内的炒房利润直接以现金方式给了海外热钱的所有者，而海外的热钱持有者直接把美元汇到炒房者的海外账户中。这样的货币对冲没有经过银行间的国际外汇清算系统，中国的外汇监管部门是根本看不到外汇进出的。炒房使得海外热

钱更容易渗透进国内，而热钱与炒房团的合作也使得大额热钱资金分散隐匿于众多的炒房人群中，难以发现和监管。

在限制外籍人士买房的政策出台以后，由于热钱有投资房产的需求，这样的互惠操作就更加流行了。热钱出境其实很容易，在经常贸易项目下进行交易，把正常外贸应得的利润在国内以人民币现金支付，让国内外贸企业老板也可以避税。大家看到中国出口商品的利润奇低，而江浙等地的地下钱庄却异常活跃，这些黑钱庄就是中介。而炒房所得出境以后就被洗白了，炒房者再用这些钱为自己办理海外移民身份，再以海外奋斗取得成功后投资内地为由堂而皇之地回来，真正的光宗耀祖了。要知道，当初那些江浙偷渡客，在海外没有合法身份、不懂外语、没有专业知识和文化，还被蛇头盘剥。在这样的背景下，能成功赚大钱的肯定是极少部分人，但是明面上大家能看到的却是无数江浙农民出国后轻而易举地取得海外成功。背后是什么？需要深思。这里当然也不能否认江浙还是有不少商人在海外创业成功的，但是要说明的是这些吃苦耐劳获得成功的浙商也成了炒房致富群体的重要保护色了。在炒房资金与海外热钱合流以后，对于中国的渗透就更深入了，这是一场境内外货币食利的战争。

在中国经济成为全球热点之后，大量外资希望持有人民币资产，房地产市场大量出现全款买房，但是全款买房不等于没有套取银行资金与民间资金利差的运作。炒房团的成员取得海外身份以后，就可以拿国内的房产做抵押，取得海外资金。这种做法规避了中国限购的贷款政策并享受了海外的低利率，但是这实际上是变相的外债，同时这样的外债还不在中国政府的统计和监管之列。

还有很多人在人民币的购买力与汇率脱节的过程中牟得了暴利，就如中国历史上的银价、粮价等多重货币和汇率的周期性变动一样。一个长期的贸易盈利活动一定要有一个稳定的利益来源，仅仅靠简单

的投机是不可能的。这样的贸易套利与中国的汇率有关，只要购买力与汇率之间有空间，套利和食利行为就可能存在。而这样的套利、食利与热钱对房屋的套利、食利在本质上是相同的。这些套利者就是中国的买办阶层。买办、高利贷者和炒房团成为了有重大利益关联的食利利益集团，他们的实力是在开发商之上的。

在人民币升值的预期下，用海外热钱炒作汇率、冲击人民币的主要手法就是对冲。他们拿人民币资产到国外贷款美元，这些人民币资产最主要就是房地产。他们贷款取得美元以后再把美元置换到国内购买房屋，新买房屋又到国外抵押，如此可以把金融杠杆放大很多倍。人民币升值预期和房产涨价预期，使得热钱这样的操作不但要赚取人民币汇率的利益，也要赚取房屋涨价的利益。在美国不断印钞、美元购买力实际下降的背景下，即使是人民币不升值，也必定导致人民币的购买力与美元看齐并产生对内通胀的结果。通胀导致房产的涨价，结果就是热钱左右逢源。而支持的杠杆就是利率的差别，经过杠杆放大，利率差也就被放大了，央行为金融体系利息差所驱动不断加息，也是在不断地给这些热钱创造空间。

由于国内利率要高于国际利率，海外热钱购房很多也是不贷款的。原因就是他们所购买的房屋是到境外进行贷款的，此时炒房的利益来源就不再是房屋期房与现房之间、银行与民间资金成本的利差，而是人民币升值。因此热钱和民间资本对于房价的利益来源一个是利差，一个是汇率，分工合作是很不错的。国内的炒作空间日益饱和，大量富裕起来的炒房操盘人也逐步转变角色，成了热钱的投机分子，扑向人民币的汇率投机食利上。

炒房团还到境外炒房，包括迪拜危机时期的所谓抄底行动。我们要知道中国是外汇管制国家，国内大额资金到境外购买房产也是有监管限制的。这样的炒房实际上是国内资本与境外资本的一个对冲操

作，也就是国内炒房资本将款项给境外基金操盘者买国内的房子和股票等，境外基金将款项给炒房团买境外的房子。这样的操作在银行贷款的作用下，可以将财务杠杆放大很多倍，名义上为炒卖房子，实际上更主要的利益来源是人民币的升值和金融货币的汇率、利率的套利、食利，无形中加大了经济、金融的风险。因此炒房与热钱、高利贷关系密切，也与对冲、套利等金融衍生手段关系密切。

2.新型泡沫更危险

著者一直不认为房地产是泡沫重灾区。静态地看各种经济指标的不合理时不能忽视动态的中国高增长率、高利率和高通胀率，同时城市建设投资平均到土地中的价值提升也具备成本的支撑，所以中国的房地产市场其实是没有泡沫的。

但是对于炒房团食利所催生的房价暴涨，泡沫还是很大的。这看似矛盾，但这样的认识其实不矛盾，其中的关键是大家要认清泡沫来自哪里，这些泡沫是不是房地产所带来的。所有这些泡沫就是中国的金融货币泡沫，金融货币的泡沫是本质，而房地产泡沫是表象。中国的买房热情很大程度是出于对通胀的恐惧，货币的贬值压力和通胀又造成了民间借贷利率的高昂，同时银行贷款利率扣除通胀率以后的实际负利率使得银行的贷款事实上成为某种补贴。同时由于美元的泡沫更大而人民币拒绝相应升值，造成了人民币与美元的汇率与购买力之间的差距，产生了人民币的升值压力和预期，使得海外套利热钱进入国内市场涌向房地产，所有这些的根源都在于金融货币的泡沫。现在是全球一体化的市场，这样的市场背景下美国在不断印钞，兑入泡沫。我们要想不被美国泡沫掠夺，其前提就是不能让美元泡沫影响国内。在美国印钞的同时，我们不印钞就必须调整汇率，否则在美国印钞之下就一定是人民币对美元的购买力差距越来越大，从此产生套利

空间，催生食利行为。

读者可以想一下我们周围是不是各种东西都在涨价？铁矿石涨价多少？油价涨价多少？黄金铂金涨价多少？股票又涨多少？且不说股市高位的6000多点，就是2008年危机时刻的1600多点和2010年平均水平的近3000点，比起2005年的大底998点来说，平均起来（不算扩容规模）价格也是成倍增长的。因此在什么都涨价的情况下，房价上涨就不是涨价，而是货币的通胀和泡沫。只不过对于我们每一个人来说依赖性不一样，钢铁与民生有距离，汽油涨了老百姓大不了不开车，而股票不论涨跌老百姓还可以选择不炒股，但老百姓不能不住房！而食品消费支出的恩格尔系数已经很低，房子成为老百姓最主要的支出以及进入城市的门槛。所以目前中国的经济结构造成民众对于房价涨价的超级敏感，同时房子又在炒房团的模式下有了金融泡沫的食利手段和套利空间。金融货币的泡沫本质是不变的，房子不是泡沫的根源。要是房地产能够有泡沫，这些涨价的东西就都有泡沫了，因此所谓房地产泡沫的本质就是作为价值尺度的货币本身出现了泡沫。

大家为什么通过房子进行通胀套利？通胀套利的根本就是要囤积居奇。对此海南已经出台政策：同一个身份证只能购买五套房子。此后，政策继续收紧，核心城市已经是本地人限购两套房，而外地人要有工作并有纳税证明才能买一套房。

大家一致选择房子进行通胀套利的原因主要是房屋价值大、没有仓储成本、有金融杠杆和一定的收益。各种物资的囤积居奇历来为政府所严厉打击，而囤积房子是难以打击的，原因就是房屋是老百姓和经济体系各方面最广泛持有的资产。炒房团的存在使得这样的囤积在统计上分散化，而炒房团的集中操盘又使得坐庄成为可能。房子实际上就是在通胀套利下囤积居奇的资本食利操作，炒房的存在使得这样的囤积（同时加上了金融杠杆）成了金融货币泡沫的套利、食利渠

道。

太阳底下没有新鲜事，回顾历史是有意义的。回眸海南1993年的房地产崩盘，1991年时海南房屋均价为1400元，到1992年就达到了5000元，到1993年的高点的时候达到了7500元，然后迅速跌回1991年的水平。1993年海南的房地产泡沫破灭，为海南留下了600多栋烂尾楼、1.9万公顷闲置土地和800亿元积压资金，海南发展银行因挤兑倒闭，华夏证券、南方证券等大型券商损失惨重，证监会不得不为此全面叫停券商直接投资。由此可见，炒作泡沫的壮观景象和泡沫破裂的惨烈。而现在在海南国际旅游岛政策出台以后，2011年1月11日，三亚某楼盘一期开盘700套房子当天便被销售一空，均价每平方米高达6.5万元。虽然是海南新政策带来了新机遇，但是一天之内会像变戏法似的突然涌现出700位一掷千金的老板，而这些老板花掉几千万元巨款只是为了买一栋并不常住的度假屋吗？开发商一期的房子要快速回流资金，定价远远高于市场，这背后是有人操作的。开发商难以事先预期政策，但却可以提前与炒房团接洽。因此各种炒房团推高炒作的说法又流行了，主要资金还是来自浙江和山西。

对于1993年的房地产崩盘事件，应当看到当时买房人很少有按揭的，而现在买房子的绝大多数采取按揭模式。我们可以看到个中差别在金融货币和社会影响上的不同。如果这次房地产再现崩盘，其影响将更加深远，绝不会是1993年崩盘的简单轮回。今天房地产的金融套利活动已经把各种金融资源给裹胁进来，成为金融泡沫的具体表现。2008年的世界金融危机也是在房地产领域次级债危机爆发以后全面引发的。美国的次级债问题更多的不是在炒房和房地产开发，而是在金融炒作和衍生上，中国炒房团的套利是由金融对冲衍生的，因此认清房价上涨虚高的本质是极其关键的。金融泡沫是比房地产泡沫更加危险的泡沫。

这个泡沫的源头就是美国，而这样的泡沫还在不断地流入中国国内。我们的外贸名义上支持了我们的产业，实际上外贸的利润来自于人民币汇率与购买力的差距，这样的出口变成了货币泡沫套利、食利、对冲和套现的机会。但改变我们的汇率政策是有政治负担的，我们的汇率损失来自于货币购买力与汇率的脱节，也就是货币的价值和价格的脱节。违反了价值规律肯定要受到惩罚，在美国不断地印钞、兑入货币泡沫、人民币汇率又绑定美元的情况下，大规模的货币泡沫肯定要有一个出口被释放出来，这就肯定会有一个大爆发的过程，而这样的过程会伴随着严重的经济危机，把我们发展的成果席卷一空。

3.资本的决定力量

炒房团已经遍布全国，而通过这么多年的房价上涨和积累，这些炒房操盘手已经掌握了巨大的资金资源，完全影响了国内的舆论，所以我们看到很多政策都有利于炒房，结果就是房价越来越高，中间很多利益都进到了炒房团腰包。

房屋开发过程中土地成本不可少，建安成本不可少，政府税收不可少，而房屋价格可以下降的部分，就是炒房团的利润。收紧信贷，希望开发商廉价卖房根本就实现不了，反而会在资金紧缺的情况下造成房屋开发量的不足，进而导致供需关系失衡，进一步给涨价和资金紧缺下的高利贷以活动空间。所以，高利贷空间的增大更加催生了炒房的食利行为。

相反，要抑制房价，首先就要对开发商敞开信贷。很多人认为这样会导致开发商以更高的价格拿地、炒高地价，等等，但是这样的担心只看到了问题的一个侧面。开发商首先要对自己的行为负责，拿地价格过高的巨大成本风险也会让他们有所顾忌。即使是土地价格升高，但由土地“招拍挂”的交易方式取得了高额的土地增值税，主要

的利益由政府得到，政府还可以用得到的利益去做公益事业和补贴低收入人群的住房。如果政府收紧资金以后，那么开发商就没有低价抛售的空间，反而把利益输送给了炒房团和高利贷者。这些资本在炒房过程中是隐藏和包装在合法、正常的经济行为中的，国家的统计和监管对他们基本就是真空。这些操盘手们迅速积累了巨额的食利资本——成为不受控制的社会游资。他们的目标可不仅仅是房地产，只要有利可图，就无孔不入，成为国内经济健康发展的威胁，这才是可怕的。

对于炒房的资金规模，我们以2009年的数据为基础进行一下估算。2009年商品房销售额达到43995亿元，这个数字相当于2008年中国GDP的1/7，中国房地产投资已经占到总投资额的1/5~1/4。热点地区有50%以上的楼盘都活动着炒房团的身影，炒房团之外还有很多投机。投资的散户。炒房团一般是购买15%~30%参与楼盘的房子，所以保守估计炒房团在楼市中的市场份额应当是5%~10%左右，也就是3000亿元左右的炒楼操盘资金量。2009年1月至11月全国住宅销售均价达到4600元/平方米，比2008年均价上涨了1000元/平方米，而炒房团关注的热点和豪宅涨幅更高，一般在翻倍左右，因此在3000亿元的份额中炒房团能够得到的利润应当超过了1500亿元。如此庞大的利润再加上10年时间的积累，就可以达到近万亿元的规模，江浙、山西游资从此闻名天下。

财富可以左右舆论，各种渠道都会受到影响，游资由此成为某种程度上可以左右社会的一股强大资本力量。2009年12月末，广义货币（M2）余额60.6万亿元，狭义货币（M1）22.0万亿元，市场货币流通量（M0）38246亿元。而这近万亿的游资，更多的是以现金存在，分散到每一个炒房团成员个人，难以监管控制，但是这些游资在M0中占有巨大的比例，即使是对于M1也占大约5%的比重，足以影响整个市场。

而2009年全年房地产开发投资36232亿元，这样万亿的游资规模可以占到整个市场的1/4。2009年中国土地出让总价款达1.59万亿元人民币，扣除50%的土地出让金，游资控制的资本规模已经可以与政府的土地出让金相比拟。炒房团的游资已经是房地产市场中不可忽视的决定力量。

而海外热钱与炒房资金的合作，也使得国内游资更加活跃。近万亿的炒房游资也就是不到2000亿美元，而在中国的热钱规模估计有5000亿美元之巨，这两股势力合流食利，对中国的房地产市场不折腾个翻江倒海才奇怪呢！另外，这样的资本力量基本不受控制，所以房地产的问题绝非计划经济思维下简单调控就可以解决的。

更严重的是这样的热钱大量取得了人们难以察觉的人民币资产。如果将来出现金融风暴，导致的结果绝不仅仅是房地产的问题，更会引发人民币的汇率问题。我们的外汇储备已经到了3万亿美元，超过国家GDP的50%，这样大的比例是非常可怕的。日本的外汇储备也高，但是所占GDP的比例是大大低于中国的，而我们人民银行的资产负债表上最大项目是外汇占款——境外资产远远超过境内资产，占到央行总资产的82%。可以想见泡沫的压力！央行每次购入美元进行储备，实际上就是把同等的人民币投向市场。在市场流动性过剩的压力下，不把外汇的缺口堵住而依靠抽取存款准备金，一定是造成中国的资金紧张而热钱的弹药充足，从而产生流动性不均衡。这个不均衡更是套利空间和食利的战场，中国资本市场的主导权就拱手让人了。

可怕的游资是投机食利的，但也是政策催生的，合理的政策不应当给食利分子空间。资本的本性就是逐利，有空间就会有投机和食利的动机。我们的政策需要的不是禁止，而是疏导。合理的政策能够堵死其利益空间来源。放开信贷给开发商，降低民间借贷与银行贷款的利率差，否则听任食利资本发展壮大，假以时日一定会成为一股巨大

的力量，进而影响社会稳定。

我们不仅仅要看到我们借给美国等西方国家的3万亿外汇储备是拿我们的钱让他们过幸福生活，还要看到我们取得这3万亿美元中的每一块美金，都是支付了人民币对价，是在国内经济体内循环流动的，这就是近20万亿元人民币。这些钱要么带走中国的实体财富造成紧缺和通胀，要么成为热钱在国内投机。现在美国不断印钞，外贸在加大开放，如果不调整汇率，美元印钞的泡沫是无法遏制的。在这种情况下，打压通胀的办法就只有压低老百姓的收入。这些年来中国经济大规模发展，而老百姓的收入增加有限，原因就在于此。

所谓房地产泡沫实质上就是金融的套利空间和金融货币泡沫下的食利。只不过在中国不开放金融市场和金融衍生工具的情况下，房地产成为了金融货币套利和衍生杠杆的食利工具而已。这样的金融套利空间存在，就不可避免地要发生大规模的食利活动，而我们采取的限制政策实际上不是市场行为。我们的政策需要的是疏导、引导而不是简单的调控。在市场经济的条件下，想要以反市场经济的方式达到政策目的，怎么可能不是南辕北辙呢？！

第四章　房地产价值论

引　言

中国房地产价格的暴涨并非简单的泡沫，背后是切切实实的价值增值。我们不应该被我们所愿意相信的东西所左右，而应该理智、客观地去看待和分析事物，特别是那些我们不喜欢的事物。理智而客观地分析中国房地产之后，你会发现，原来我们的房地产并不是那么的糟，而西方的房地产也不是那么的妙。现阶段中国的土地财政，是有其内在合理性和进步意义的。

一、房地产价值来源

房地产的涨价如果形成了长期的趋势，那就不是用简单的供需关系因素可以解释的了，其背后必有价值增值的来源，这些价值来源就是市政等基础设施的投资。这些投资变成了土地附属物，成为了房地产价值增值的主要来源。随着现代化进程的加速推进，政府投入的市政建设、基础设施建设、教育医疗设施等规模在人类历史上都是罕见的。这些天文数字般的巨额投资都转化在土地上，这种规模的价值增

值是史无前例的。

以北京为例，所有居住在这个城市的人们（我们把基本的受益面锁定在1000万人，不计算农村人口和大多数外来人口）人均居住面积大致为15至20平方米。也就是说，北京市民的住房总面积可达到2亿平方米。以这2亿平方米作为分享城市整体投资的基数，那么北京以及中央政府对于首都地区的投资，有多少转化为了地方土地价值的增值呢?

首先是地铁和道路。北京已经投资和将要投资的地铁造价在5000亿元左右，同时道路的投资也将超过2000亿元。将全北京视为一个小区，市政府看作开发商，那么政府的这些投资就相当于开发商为整个小区建造了非常好的道路等基础设施，这些投资一定要反映到土地增值中。

其次是北京投入的拆迁费用。每年北京的拆迁支出超过1000亿元，这几年累计的拆迁费至少有5000亿元，拆迁的成本是要记入土地成本之中的。

第三就是北京的文化建设。仅仅是国家大剧院，每个座位的成本就达到75万美元。为了奥运大量建造的场馆，总投资超过2000亿元。这些设施的门票仅够维护费用。这相当于开发商为业主建立了非常豪华的会所，这些都要反映到土地的增值中来。

第四是教育卫生的投入。北京的大学集中，医院云集，这些机构都带有强烈的福利性质，相当于开发商为业主建立了非常好的社区医院和学校。这些肯定要反映在房价中。这些教育卫生的投入几年来也超过了3000亿元。

第五是政府的各种福利补贴。比方说，控制物价，发放社保和低保，补贴低价的公交车票，提供廉价的供暖和燃气、水电，等等，这些相当于开发商补贴了物业费。几年来，政府的这几方面的补贴也超

过了1500亿元。

第六是北京的环境保护建设。这相当于开发商在建设社区环境。北京的绿化投资非常大，拆建绿化隔离带投资极大，同时还有就是为了治理风沙的防护林建设，以及污水处理、给水市政等等的建设，几年间投资也不少于1500亿元。

第七，非常重要，就是刚刚起步的高铁和高速公路建设。这相当于开发商在小区周边的道路建设。中国以北京为起点的高速铁路和公路投资超过万亿，北京得到的价值应当不少于2000亿元。

最后就是在北京市政府外，中央的各个部委、党政事业机构和军队也在自己所属的土地上投入巨大，保守估算几年下来也不少于3000亿元。

以上总计就达到了2.5万亿元，除以受惠的2亿平方米的房屋面积，每平方米补贴达到了12500元。这意味着平均房价要上涨12500元每平方米才与内在价值增值相符合。

中国处在一个全面建设的时期，发达国家已经建设完毕，近10年类似的新的投资基本没有，所以这些建设需要的钢铁，使得中国的钢铁产量不但位居世界第一，而且超过了第二到第六的国家产量之和。

有可能很多人会说这样的房价中国的老百姓承受不了，但是“承受不了”不是泡沫问题，是市场承受不了相当于开发商建造的非常昂贵超前的房子。这些是有成本支撑的，开发商降价销售后，自然会赔本。如果赔本，就不会有人再造了。市场的需求一定要让价格回到成本价位以上，这就是与泡沫的本质不同，这也就是价值与价格不同的经济客观规律。在经济规律的自然作用下，市场也可以自动挤出泡沫，根本不需要进行人为干预。

而我们2008年为了救市，政府投入4万亿，投入的动作很突然，带动各地地方融资平台的投入就更多。这样的投资大部分是基础设施建

设，投资所产生的价值就直接转化为土地的增值；而钢铁、水泥等重工的投资，大多也是服务于基础设施建设和房地产建设，它们需要向基础建设供货，获取收益，收回投资，其价值也间接的转移到基础建设和土地之上。有如此规模的投入，土地价格不暴涨反而是有违客观价值规律的。所以2009年以来的土地价格就要暴涨，而随着2011年3月入春新项目的开工和投资拉动经济的深入，2011年年初房地产价格的跳跃就更可以理解了。

2009年全国土地出让总面积达20.9万公顷。“招拍挂”出让面积17.8万公顷，占出让总面积的85%。中国土地出让总额为1.59万亿元人民币，这里还不包括各地土地储备的经营收入和与土地有关的税收。基建投资就更大了，仅仅是这两年金融危机下的救市，政府积极财政投入就达4万亿，而实际拉动的投入规模在10万亿元以上的。这些投入产生了土地的增值，直接推动了房价的上涨。以新增土地和新增投资来计算，以土地出让20.9亿平方米、新增投资10万亿分摊到三四年来计算，平均每平方米的地价里面就要有1500元的基建投资价值增值。与2008年不到4000多元的全国均价比，房价应当涨价40%以上。这些投入大量集中在中国的核心城市，因此核心城市的房价就要有更大的涨幅和上涨速率。根据国家统计局公布的2009年全国房地产市场数据，无论是近9.4亿平方米的成交量，还是估算约4695元/平方米的均价水平，都创出了历史新高。全年房价涨幅24%，每平方米平均上涨813元，也达到了前所未有的水平。这样的数据与上述计算的政府的市政投入的增值还是有差距的，如果不是政府的大力调控，可以想见房价还要有更大的涨幅。

对于政府这样的宽松财政政策和大力投入，市场是可以在短期内透支未来的增长预期的。在这样透支预期的背景下，房价一定是有一个先涨的过程。尤其是，政府的投资拉动把市场的情绪从金融危机中

的恐慌看衰扭转到看涨，预期拐点的效应特别明显。对于合理的市场预期行为也不应当认为是泡沫，它是市场自动调整经济的动力来源，不应当过度地干预市场行为。

还是以北京为例。北京为了奥运的大规模建设已经透支了财政，业界普遍认为北京在奥运过后会有一个真空期，基础建设放缓以消化奥运建设透支的支出——在1990年亚运会以后就是如此。但是在国家刺激经济的大形势下，北京的基础设施建设是加速的，城区新建两条地铁，每公里的建设成本（计算了拆迁费用）预计要上10亿，北京城区的房价怎能不暴涨？而CBD（中央商务区）的东扩，政府也是投资巨大，带动了东边楼盘的上涨，涨幅达到49%，甚至远郊区房山的房子也暴涨了，最高均价已经超过2万元了，所以房价增长的背后是政府巨额的基础建设投资。这些投资的价值何在？总要有所出口吧？如果投资了以后什么价值增值都没有产生，那才是政府的投资打水漂了呢！而当前这样的政府投资所带来的价值增值，最后的流向却是先前占据土地的既得利益者——既有开发商，也有漫天要价的钉子户，其中的分配关系如何理顺，才是问题的真正关键。

对于房地产的价值来源，还有一条就是通胀下的价值再分配。当今世界已经是各国货币竞争贬值的局面，国际大宗商品价格暴涨，石油、铁矿石、铜等与房地产建设紧密相关的原材料价格自然也在涨，同时国内粮食价格和CPI的上涨，造成了劳动力价格的大幅度上涨，这些上涨会对原有的房地产价值造成一个价值重估的过程。中国加入WTO以来的GDP从8万亿增长到了约40万亿，同时保持了人民币与美元的汇价从8.3：1变为6.5：1，这说明GDP也在大幅度的暴涨，而且上涨的幅度超过了房价。

更进一步讲，近几年来居民储蓄存款每年增速达20%，也超过了这些年来的房价平均增幅。居民储蓄存款一年就能新增几万亿之巨，目

前的总量约40万亿。而中国的广义货币M2放量增长，2007年12月末，M2余额为40.34万亿元，2009年12月末，M2余额为60.6万亿元，至2010年8月末，M2余额为人民币68.75万亿元，到2011年5月已经是接近80万亿了。这样巨大的变化所引发的房地产价值重估也是问题的关键，在新的原材料价格和劳动力价格下，房价估值所依据的重置成新价（注：重置成新价是指按照现在的成本进行重置，再按照折旧的成数进行折算后的价格）会大幅度增加。这个重置成新价不仅仅是房屋的造价，也包括城市基础设施建设形成的土地附属物分摊、转移到房屋上的价值。这样房屋的价值还要有一个受到通胀和原材料、劳动力涨价等因素影响下的价值增值过程。

因此中国的房价是有价值来源支撑的。中国政府的大规模基础设施建设的价值成为土地使用权的附属物，促进了土地价值的增值。近期的政府巨额投资，更使得土地的增值和增值的预期得到释放，造成了土地增值带动下的房地产价格的暴涨，同时通胀和世界大宗商品涨价、劳动力涨价的价值重估也带来了增值，而这样的涨价给社会所带来的伤害不是涨价本身，而是政府投资后的分配问题，是老百姓怎样从政府的投资中得到好处的问题。

二、食利：房地产赚钱诀窍

对于房地产开发的利益来源，如果以我们的正常经济模式进行理解和分析，应当是房地产开发商通过统一管理、设计、规划、建设等必要劳动时间的付出和复杂劳动创造出来价值，但实际上这个价值相对于当前的房地产增值和涨价而言，是非常有限的。在巨额的涨价面前，房地产的赚钱不是以价值的创造为主，而是以食利为主。

房地产涨价的源头，有食利行为的成本增加向下游刚需的强势转

嫁，更有政府基建投资成为土地附属物的价值增值。但是我们需要认识到这个增值不是在各处均匀发生的，而是谁拥有这些增值、拥有多少的问题，更是一个价值再分配的过程。房地产赚钱真正的诀窍就是让各种投资土地的增值成为房地产的附属物和附属价值，这样的价值来源是没有投入、没有创造的，也是一种食利的来源。

一个城市的发展是依托资源的。依靠人流、物流和信息流的集中，从服务性的功能驱动的功能城市向以文化驱动的文化城市发展，每一个历史阶段都有其特有的规律。只有认识到城市的发展规律，才能知道在一个城市的开发建设中应当怎样做，才能知道一个城市的投资热点在哪里！

对于一个开始发展的功能化的小城市，市中心和交通要道永远是最好的投资建设的开发方向；而对于更发达的城市，有医疗配套和教育配套的地方价值就更高——北京学区房的价格就一直居高不下；而对于一个以文化驱动的城市，带有文化内涵的东西就成为了奢侈品——就如北京的四合院，对于这样的奢侈品是不讲性价比的。因此在文化中心城市住房可以成为奢侈品，售价可以远远的偏离租金，同时出现商住倒挂的现象，原因就是文化可以吸引全社会的富人和财富到文化城市来。在这些文化城市买房子的不光是当地人，还有外来的富豪。这也就是市场上京沪杭等地的房价成为天价的真正背景。

硬币的另一面就是中国其他城市的文化太稀缺了。中国的文化资源基本就只在这几个城市，这样的房价就如同艺术品的价格——脱离了成本和投资收益，也脱离了普通人群的收入。因此核心城市的房价就是奢侈品的价格。奢侈品是有特定的消费人群的，对于奢侈品讲价格收入比是没有意义的。印度孟买的亿万美元豪宅也可以建在贫民窟，甚至旁边还有臭水沟，但孟买是印度的文化中心，住在这里本身就是奢侈。而对于北京，现在也有类似的情况，“钓鱼台7号”在政府

严厉调控下高价开盘，价格达到每平方米30万元（虽然后来在政府的压力下变成每平方米15万元，依然是世界水平的高价），成为世界十大豪宅之一。资本的流动使得城市的发展按照既定的规律得到源源不断的资金，也是赚钱食利的过程，即把政府和社会对于基础设施和文化设施的投资造成的土地增值给套取出来。

所以，开发房地产的食利就是要紧跟城市发展，套取城市建设对土地价值的增值。这样的套取有眼光的成分，也有很大的利益博弈和权利寻租因素，就如城市的规划和地铁的修建，怎样规划、怎样修建、修建的时间等因素对周边房价的影响是非常大的。在房地产开发上就要先打听到城市的规划是怎样的，地铁怎样走、公园怎样建、什么时候建成等等，在社会大众知道这些信息之前占据这样的土地，然后在规划出台以后或者基础设施修建以后开始开发建设，这样房价和土地的价值就比原来极大的增值了。更有标个别腐败官员在规划出台前有意地把规划受益地块出让给自己的裙带关系，让他们在规划出台以后套取市政建设造成的土地增值利益。这样的套利对于开发商而言不是一个开发而产生的价值创造过程，而是一个食利的过程。

开发商赚钱还有一个秘诀，那就是囤地。囤地实际上也是一个食利的过程，这个过程的食利主要来自两个方面。

一个方面就是随着时间推移，城市的市政建设会快速地推进。在中国当前正是城市化最快的时期，全国上下基本上都是大工地，只要时间延续，政府对基础建设投资的价值就要积累，这个积累效应多少会分摊到开发商囤积的土地之上。有关系的可以事先知道规划或者变更规划，让其囤地更值钱。就算没有关系的，随着城市发展进程也会因为土地附属物投资后价值增加而享受到土地的增值。因此时间越久，囤积越大，利益也就越大。

另外一个囤地得利的地方就是通胀。因为很多土地圈占行为是依靠贷款维持的，而银行利率目前是没有通胀速度快的——起码没有资源性商品通胀的快，况且土地在人多地少的中国是稀缺性资源，因此通胀与利率之间就产生差价。更进一步的是很多土地的囤积是有财务杠杆的，有没有支付全部的土地成本、拖欠政府土地转让费用的，也有支付定金向政府分期付款的，而更多的是拖欠拆迁农民的款项、欺负老百姓的，拖欠的时间越久在通胀下得利越多。在政府出台政策限制开发商贷款以后，囤地受到了压力，但是项目无法销售，根本不能低价向市场销售商品房，结果就是囤地食利了以后，开发商不得已再向高利贷融资，再被高利贷者食利。调控的结果不是房价下来，而是高利贷者食利的暴增，本来良好的愿望经过纳什均衡的非合作博弈，就产生了囚徒效应，走向了问题的反面。

而对于所谓的投资房地产和炒房，实际的利益来源也是食利。短线炒房就如前面所说的是套取银行利率与社会利率的差价，而长线的房地产食利就是要套取政府和社会在城市化进程过程中对于基础设施投资变成土地附属物后所带来的土地增值。这些做法实际上都带有食利的性质。

这样的食利在西方发达国家基本是没有的。因为发达国家的城市化进程已经完成，甚至还出现了乡村化，不会有大量的城市基础建设投资转化为土地附属物带来价值增值，甚至出现由于人口外迁导致的价值减值。同时发达国家的通胀没有新兴市场国家厉害，发达国家前一阶段甚至还有通缩的压力，想一下中国当初有通缩压力的时候，房地产价格也是一路下滑的。此外，西方的利率非常低，在2008年危机后接近于零。在西方，社会利率与银行利率是统一的，不存在贷款困难，也就没有了高利贷者的空间，没有了中国这样银行利率与社会利率的套利空间，因此西方的房地产业不具备食利空间。

中国目前房地产赚钱的诀窍就是要食利，在房地产发展的背后伴随着大量的食利机会，这是中国房地产市场的特殊性。中国房地产赚钱既不是投机，也不是投资，而是食利。调控房价的关键就是要控制食利，而不是错误地把矛头针对投资和投机。食利没有创造财富，而只是分享财富，是最大的社会不公。遏制分配不公是社会发展的首要课题，对于中国现阶段特有的房地产食利问题，是需要一些中国特色的治理之道的。

三、避免食利：土地财政再认识

目前社会上有一个流行的说法：房价过快上涨是地方政府与中央政府博弈的结果，说这样的暴涨是地方政府为了地方利益“对抗”中央，是土地财政绑架了地方政府，地方政府的财政收支严重依赖土地收益，并且认为这样的局面是中国经济巨大的包袱。

土地财政实际上是非常合理的。因为政府为了刺激经济采取了积极的财政政策，财政政策的主要投资方向在于基础设施建设，中国工业化的基础也依靠这样的建设支持，人民生活水平的提高和社会发展更是离不开这样的建设，但是这些建设的投资又该如何回收呢？以地铁为例，地铁的票价能够覆盖它的运营成本就很不易了，而修建地铁所带来的巨大效益主要体现在土地、房产的价值增值上。这些土地增值如果不是通过土地的收益收回，而是通过税收来收回的话，那么实际上就是用各行各业的收益来补贴土地，让土地的所有者得到不正常的额外利益。这是土地对其他经济资源的食利，是社会利益分配的不公。所以，土地财政的实质是通过土地收益来收回政府的土地投资。

国际通行的地产开发模式是企业主导而非政府主导。大开发商买下大片的土地建造基础设施，然后再出售增值后的土地。对于地铁，

香港就是这样的模式，地铁出口上面的地皮是属于地铁公司的，地铁公司要与开发商合作，通过土地的收益回收地铁的收益。但是中国大陆实行土地公有制，企业能够开发的是房产而不是地产，按照产权的限制要求应当是所有者来开发。按照中国的政策法规，中国的开发企业是不能囤积土地进行开发经营的，所以地产开发只能由政府职能来完成，这是中国国情所决定的！很多人认为西方国家是依靠税收解决市政投资的，但是发达国家的市政已经过了建设期，同时还有地产商的补充，税收解决的是这些设施运营时的费用补贴，而不是设施的建设投资回收。同时，西方的税收中还有物业税。这些税收能够解决土地基础设施运营的补贴费用，达到社会的公平和平衡。而中国在建设期仅仅依靠物业税难以覆盖基础设施投资、运营的费用，必须依靠土地的经营和出让解决土地上的基础设施的建设、投资问题。

数据更能够说明问题。依据统计报告，中国2009年全国土地出让支出中，用于征地和拆迁补偿支出的为4985.67亿元，占支出总额的比重（以下简称占比重）为40.4%；用于土地开发支出的为1322.46亿元，占比重为10.7%；用于城市建设支出的为3340.99亿元，占比重为27.1%；用于农村基础设施建设支出的为433.1亿元，占比重为3.5%；用于补助被征地农民支出的为194.91亿元，占比重为1.6%；用于土地出让业务支出的为86.89亿元，占比重为0.7%；用于廉租住房支出的为187.1亿元，占比重为1.5%；用于耕地开发、土地整理、基本农田建设和保护支出的为477.56亿元，占比重为3.9%；用于农业土地开发支出的为107.25亿元，占比重为0.9%；用于地震灾后恢复重建、破产或改制国有企业土地收入用于职工安置等支出的为1191.17亿元，占比重为9.7%。

为了拉动经济应对经济危机，政府新增投资4万亿元人民币。从地方政府融资平台的融资增长来看，据中金公司的研究报告，为了实现积极财政政策的投资目标，3年后地方政府的融资规模就要达到10万

亿。这些投资以10年的回收期和5%的利率进行计算，每年的资金回流就要超过2万亿，而当前的税收增长虽然迅速，但税收总额也才有6万亿。这样的政府投入要是通过税收来完成不但是有失公平的问题，更是经济上无法承受的问题。而日本的房产泡沫破裂也有其土地投资不到位的因素，日本当年的房价也是透支了政府对于土地的投资的，但是日本政府没有得到土地增值的回报，税收对于土地基建投资是难以承担的。日本各地方性的公共投资建设也因地价高涨而困难重重，正在建设的第二东名高速因地价高涨也难于推进。日本道路公团的经营状况极度恶化，最终导致日本的房价没有土地投入的支撑成为泡沫。

中国如果没有了土地财政，市政和基础建设的投资必然向其他方向寻租。外来的投资需要的是赚取更多的投资利润而不是政府需要的政绩和社会发展，其结果必然是中国经济被更多的投资食利枷锁套牢。据《经济观察报》2011年6月24日报道，一边是省属高速公路主要投资平台与日俱增的资金压力，一边又是空前庞大的投资计划，双重压力下，西部经济大省陕西正推出其史上规模最大的高速公路招商引资计划。该计划将建设高速公路总里程1530公里，估算总投资1590亿元，以BOT（“建设—经营—移交”）模式等方式进行建设，将遍布关中、陕北、陕南三大区域，以保证当地十二五期间的高速公路发展目标顺利完成。如果以土地财政和收费还贷，收费的期限要短、价格要低，现在限制地方融资平台和土地财政，导致经营权寻租，结果必然是物流费用大涨和过路人买单，间接的费用全部让老百姓承担了。

还有人提出了土地财政无法持续的问题，认为这样的卖地财政很快就要走到尽头。但是我们再换个角度思考，在中国的土地无可再卖的时候，中国的城市化也完成了，中国的基建也完成了，政府的建设投资也没有投资场所了。政府因为投资基建的支出也没有了，中国的社会已经进入了发达社会，中国的政府行为方式就可以按照西方现在

的方式进行了，比如利用物业税来补贴市政运营费用。这样的土地财政是中国现阶段大规模建设的需要，在特定历史时期是有其历史生命力和历史需要的。

通过上述数据和论述我们可以清楚地看到地方政府的土地财政收益实际上基本都用于与土地开发建设有关的支出，更进一步的是政府的土地建设支出还使用了土地收益之外的收入，这是一个取之于土地再还之于土地的过程，是当前中国经济发展阶段的历史需要。因此土地财政的本身是完全合理的，需要完善的是在这样的循环过程中的合理的利益分配。政府应该意识到公平重于发展，发展重于利润。我们的问题更多的是在于不公，承担土地财政成本的人和得到土地财政投入获利的人群是不统一的，就如政府投资了道路，产生了土地的价值增值，而因土地价值增值赚钱的却是开发商和炒房团。

所以，土地财政避免了土地对其他经济资源的食利。真正的问题是土地财政后面的利益分配问题，而不是土地收益的使用问题。这是土地财政问题之外的社会问题。把土地财政妖魔化而忽略了土地财政背后的利益分配不公，恰恰掩盖了土地既得利益者的巨大食利，因此必须透过土地财政的外部表象看到问题的实质，才能解决好中国的公平与发展问题。土地财政、土地建设投资和土地收入在一个体系里面循环，避免了土地对其他产业的食利，是非常合理的。至于土地财政本身的不公和食利问题，不是土地财政存在是否合理的问题，而是改善土地财政和分配机制的问题。

四、是食利建设，还是在建设中食利

一个城市的发展建设，也伴随着一个食利的过程，不是建设食利原住民，就是原住民食利城市的发展。在城市发展的不同阶段，这样

的食利情况是完全不同的。

在城市发展的初级阶段，国家和社会的资金严重紧缺，要吸引资金进行发展，就要对城市原住民群体进行一定的“掠夺”来获取城市整体的发展。这样的“让利”才能够让城市取得足够的软实力，产生足够的投资吸引力。没有这个痛苦的过程，城市是得不到发展的。

不要说农村，也不要说小城市，就是北京、上海这样的核心城市在进入现代化发展的初期也免不了牺牲一部分人的利益。最典型的就是所谓招商引资，招商最主要的条件就是廉价甚至无偿的提供投资项目所需要的土地，而廉价土地及其未来的增值性对于投资具有非常大的吸引力。这样，这个地区的投资多了，商业环境发达了，就会对进一步的投资产生吸引力。但是，如果没有一开始的廉价土地，这样的投资是启动不了的。

很多国际大公司也是深谙此道。像IBM（国际商业机器公司）这样的大公司最大的利润常常产生于其固定资产投资的部门，他们可以以投资为名要求政府提供特惠土地——先圈一大片土地，在这个土地上建设厂房。由于这些国际大公司的进驻使得整个地区走向繁荣，他们就要把这一块土地卖出去再找一个地方，继续要求政府给予廉价甚至无偿的土地。现在很多外资企业在中国就是这样玩的，他们先进入沿海，让沿海发达以后再卖出他们在沿海的固定资产迁往内地，一买一卖之间利润丰厚。而对于想要发展经济的地方政府，也需要他们的合作和第一桶金。这样的投资模式在改革开放以来成为了在中国赚取资本土地的基本方式，也是合法圈占土地的方式，造成了各地大建开发区的热潮。被圈占的土地往往成为食利对象，而不是真正的投资建设，每一次建立开发区的时候都是关系户云集而真正的投资者寥寥无几。

而后来的城市建设，各种设施也需要外来投资进行整体开发，这些开发要有足够的商业价值和商业回报才可以进行。但是如果土地价

格高，开发的成本加上土地的成本就要高于开发好的商品房了，这样肯定没有人投资。没有人投资，就无法发展。对此，政府难以压低完全市场化的建设成本，就只有压低非市场化的土地成本了。取得低于成本的土地的行为本身就是食利行为，而这种食利的便利性会使得投资变得更有吸引力。

那么给这些外来投资者廉价土地的背后是什么？政府有钱吗？政府当年要有钱的话就自己投资了，没有必要招商引资。供给便宜土地就要挤压土地上的原住民，因此很多地方对土地拆迁的力度很大，给老百姓的补偿却很不合理，造成了一系列的拆迁事件。更主要的是要占据耕地，某些地方政府把耕地上的农民给赶出来，补贴却非常有限，最多是给农户一个城市户口加有限的货币，让他们成为城市劳动力。这是一场新时代的“圈地运动”。

更进一步的是中国进入全面发展阶段，各个城市的竞争非常激烈，争相以更优惠的政策吸引投资者，而最主要的优惠措施就是提供廉价土地，结果就是加剧了土地食利的程度，加剧了以强行拆迁为主要方式的土地占有。城市间的恶性竞争便宜了外来资本，也便宜了开发商中的投机分子。在这样的竞争中能够大量囤积土地进行食利，是开发商原始积累的主要获得方式，也是社会公众攻击和仇恨开发商“原罪”的主要方面。

但是风水轮流转，当城市建设到一定程度，城市中心附近能够廉价开发的空地基本上占据完毕。而由于先前投资的涌入，城市已经走向了发达，发达的城市本身提供了大量的商业机会，吸引这些投资人的不再是廉价的土地而是丰富的商业机会，投资者是能够承受更高的土地价格的。同时，对于城市居民个人而言，城市的繁荣也给个人的发展带来机会，给个人的文化生活带来享受，个人也愿意承担更高的房价来这个城市居住。这样情况就发生了根本性逆转，从开发商和投

资人食利原住民变成了原住民食利城市开发建设了。

这个转变首先就是城市发达以后，城市原住民对自身权益的觉醒——以前可以连蒙带骗的拆迁，现在绝对行不通了——个人的维权意识极大加强。政府为了保障治安和避免城市间的恶性竞争对拆迁等强占土地进行食利的行为进行了限制，城市的发展从食利原住民发展到了原住民食利外来者的阶段，主要特征就是拆迁费的不断暴涨，涨幅远远超过了房价的上涨程度。原住民要依靠拆迁致富，而原住民所居住的房子的价值增值是城市发展和市政基础设施建设带来的，也是城市对居民的各种补贴措施所带来的。这些价值都要被原住民获取，旧房子还要变成新房子，同时房子面积还要增加，对此所有的成本都是需要外来的投资者承担，需要买房人承担，在这里就形成了明显的资源先占者的食利。

这样的食利程度是处于不断的加速状态的。很多人说拆迁以后可以建设更多的房子，但多建设的部分要承担各种市政成本。在现阶段，核心城市的楼面地价已经超过了周边的房价。所谓的楼面地价就是平均到能够建设的楼面以后的土地成本，外加建安成本以及财务、管理、销售、设计等多种成本，而合理的楼面地价应当是以当地的现房价格减去房屋的所有成本得出来的。再进一步的就是这些拆迁房屋的补偿价格现在已经比当地同等房屋的出售价格贵了很多倍，因此形成了拆迁专业户、钉子专业户等职业食利集团。他们专门购买将要被拆迁的房屋，勾结无良新闻媒体记者，以专业的自焚、维权、上访等作秀表演抬高拆迁补偿，以此取得高额补偿，赚取拆迁补偿款与购入价格之间的差价。这已经成了彻底的资本食利行为，而且加剧了社会的不满，危害了社会的安定和谐。

对于拆迁等城市建设被食利的情况，城市要继续发展就只能走上进一步食利外来者的道路，让房价更快的畸形上涨。也就是说，在楼

面地价超过现有房价的时候，要让开发建设完成以后的新房售价收得回成本并且有合理利润的唯一办法，就是让房价在建设好的时候上涨到位，上涨到能够在原来楼面地价的基础上有足够的开发空间。原来是依靠压低土地成本取得开发空间和开发价值的城市发展模式，变成了提高房价使得高昂的土地成本具有开发价值的发展模式，而房价涨了，原住民的预期更高、未来的拆迁成本更高，这是一个正反馈的指数性上涨过程。

这种模式转变的结果，就是从原来的房价稳定并且在不断压低土地成本的基础上形成的房价阴跌模式，变成了房价不断飞速攀升来获取发展动力的模式，这就是在中国加入WTO成为世界工厂的时候发生的转变。因为中国入世的经济腾飞给城市发展和城市化带来了历史机遇，所以可以看出房价在上世纪90年代市场崩溃后的“跌跌不休”在入世后的2002年开始变成了年年指数性的上涨。

指数性的上涨是极快的。政府的大力调控已经遏制了部分上涨需求，也遏制了食利的程度，不然涨价会更快，这个涨价的限制就是对外来人口的吸引力和外来人口的承受能力。在中国核心城市，从食利建设到建设中食利的转变以后，核心城市的房价已经足以让外来者逃离，因此有了“逃离北上广”的说法，也就是离开北京、上海、广州等核心城市。

房价迫使人才离开对于一个城市的可持续发展是有制约作用的。在城市外来人才和投资逐步降低以后，城市的食利空间和开发建设也就走到了顶点，城市的发展速度就要受到限制或者是食利程度就要受到限制，市场经济的自我调节就主动发挥作用了。但是食利者的巨大利益和所得是已经发生的事实，对此也需要政府“看得见的手”进行限制，让城市获得更持久的发展动力，而不是迅速发展到土地价格瓶颈，失去继续发展的动力。

中国的问题就是各地发展不均衡，不同城市处于不同的发展阶段的。因此有些城市是食利建设，而另外一些城市是在建设中食利。对于同样的拆迁问题是不能同样理解的，确实会发生南橘北枳的情况。而大城市过高的房价、土地价格所挤出的资源和投资，恰恰又是中小城市的机会，如果从全国一盘棋的角度考虑，这样的资源流动对于搞活经济和稳定社会又是极其有利的，因此对于问题也需要系统地进行考虑。

由此我们就认识到了城市发展不同阶段的食利模式是不同的，对于这样的食利要有一个发展与公平的平衡问题，不论哪一种食利，都是一种利用规则的博弈。用违反规则的方式限制食利，所带来的负面影响和损失实际上是要大于食利本身的。我们要做的就是要认识食利，在规则制定的时候限制利用规则进行博弈、食利的机会，要让规则面对非合作者能够进行纳什均衡博弈。中国历史上规则都是面对顺民——允许小民做的，才能做，而现在世界的规则是面对食利博弈者，只要没有禁止，就可以做。这样不同的规则思维，结果截然不同。我们的规则制定者应当转变思维，认清其中博弈规则的食利存在，以合理的规则主导经济运行的模式。无论是食利建设，还是在建设中食利，都要使得规则经得起博弈，通过规则把食利控制在合理范围之内，保持公平与发展的均衡，让社会和经济可持续发展。

背景新闻：钉子户遭已签约村民围殴逼迁

2011年12月23日《京华时报》

2010年，佛山南村经济社将旧村土地卖与开发商，并承诺在规定时间内搬迁。由于面临承担2000万违约金，该经济社近日组织已签约村民对同村的16户钉子户进行强拆。政府有关部门称，不干涉村里内部事务。

旧村开发16户拒拆迁

2010年南村经济社召开村民大会，同意将村里旧村（旧村是以前低矮的房子，后来家家都盖了三四层楼房的是新村）集体拆迁搞开发。根据合同约定，村里负责拆迁，在规定时间内交地。逾期，村里将承担相应的违约金。近日，大部分村民已迁出房屋，只有16户村民因补偿问题不愿意签协议。

遭乡亲围殴报警救命

今年12月17日下午，南村再次召开村民大会，已经签协议的村民将怨气撒向钉子户。从18日开始，经济社连同村民，强行对留守户的房屋进行拆迁。

20日10时许，一台钩机将二层小楼房拆倒，有人爬上楼前的电线杆，将电线剪落。钉子户程耀基和一群人扭打在一起，但终因寡不敌众，多次跌倒在瓦砾中。人群中，有人拿了木棒，还有人拿着一根带尖的铁棒。程耀基的妻子陈丽明以及梁汝成、罗建华夫妇（他们自称留守户，别人称之为钉子户）手持竹棒赶了过去，但很快被众人制服，梁的眼镜被打落。程耀基被追赶了十多米，头部面部背部多处遭到拳打，蹲在地上拨打120求助。打人者是同村的其他村民，斗殴的导火索是逾期拆迁，村里将面临2000万元违约金。

五、谁买得起房

现在中国的房价不断上涨，西方炒作的重点就是说中国人连房子都买不起了，但是人们会看到中国的房地产消费还是非常地火爆，售楼处到处都是很多的人，似乎又有很多人买得起房子。实际上，人们认识中国房价，认识中国房地产幕后最重要的情况就是要了解在中国谁能买得起房子？参透了买房人群，才能知道中国房地产真正的实质。

第一个能买得起房子的人群，就是拆迁户。拆迁户买得起房子，因为中国房价虽然涨得飞快，但是拆迁的价格涨得更快，而且政策明确要求拆迁不能让老百姓买不起房，且新购房子还得跟拆迁地点相差不能超过5公里。拆迁户买得起大房子的是比较少的，但是能买得起普通住房。对于核心城市原住民来说，拆迁价格已经非常高了。部分住在市中心的下岗工人可以是隐性富豪，一拆迁户都能得到几百万甚至几千万的拆迁费，用这笔钱买房是不成问题的。另外，现在城市改造进程加快，新的拆迁户不断涌现，拆迁户都是要买房子住的。房子是刚需。这是第一部分买得起房子的人群。

第二部分买得起房子的人群就是民营企业家群体。中国现阶段进行产业资本的整合，这样很多民营企业家从产业领域退出资本，退出的这部分民营企业家是买得起房子的。这些企业家原来经营了一个产业，但是现在产业被别人收购了，拿了数千万后肯定不在小县城再呆着，要到大城市追求一个好生活，去中心大城市养老。另外，他们的子女到上海、北京等大城市工作生活，也不愿意回到县城生活，就也需要在城市里买房。

这部分人群是非常庞大的，因为中国任何一个行业至少有几百家企业，多的有几千家甚至有几万家的，在西方一个行业就是三五家企业，甚至是一家巨头，那么这样的一个竞争态势就意味着99%以上的企业要退出，这些企业主就要把产业卖掉套现。而中国现阶段进入到了一个资本整合、产业整合的阶段，原来是自由经济，每个企业都蓬勃发展，而现在已经到了一个经济瓶颈期。这些企业要合并，合并成大的企业，很多人要退出。很多上市公司挣钱了也要收购其他企业，就要把钱给有关退出企业的所有人，这是非常大的一笔开销。可以想一下，中国现在各行各业有上万家企业，最后99%的企业要退出是一个什么概念？结果之一就是产生出对房子上千万套的需求，这些人要到大

城市来。他们的资金是很丰厚的，他能支付得起像北京、上海、广州这些核心城市的房价。

第三部分人群实际上是城市原住民。他们有可能家里有好几套房，原来有一两套房或者是小房子，要换大房子。这是一个现有房产的升级过程，而且这个升级过程是有积蓄、有积累作支撑的，特别是在城市居民子女结婚的情况下，这个升级过程尤其明显。对于现在独生子女来讲，上面四个老人都健在而且都在工作，而且老人把自己的积蓄变成了房子而不是攒钱，尤其在通胀的压力下，人们更需要把积蓄买成房子，这样实际上变成了六个人来承担这一套房子。而西方的房价收入比是什么概念？没有老人的支持了，同时小两口的话一般女方不工作，所以西方实际上是一个人来支撑整个家庭的，这个差别是很巨大的。西方是一个人支撑了一套房子，中国是六个人，所以对于城市原住民来讲买房子是买得起的，相反对于外来新移民是买不起的。这样的话，对于那些到了北京、上海没有积累、父母也没有多少钱的“凤凰男”们，会发现自己就算很成功也买不起房。

买得起房的第四部分人就是灰色收入阶层。中国的灰色收入非常可观，有的时候不违法，也没有贪污，但就是有好处可得。在中国的有关统计里这些灰色收入是非常高的，比如中国的金融业和证券业，人均奖金都在百万元以上，再比如国企发的种种超额福利，等等。这些在房价收入比和收入统计当中是并不体现的。

最后一部分人应该是小商贩。我们还要看到在中国赚钱机会还是非常多的。比如，北京就提供了很可观的赚钱良机。有些在大家觉得不起眼的地方，实际上挣钱是很多的，因为它可以辐射全国市场。比如，在北京动物园做服装批发，九平方米的一个摊位大概一年的利润就可以轻松达到几百万元。像雅宝路的摊位，因为大量产品批发到俄罗斯，一个摊位一年的利润可以上亿。像这些挣钱的超级机会在其他

的一些中小城市是不可想象的。包括做餐饮，在北京挣钱也是非常多的，因为北京没有各种政府管理机构的吃拿卡要，社会治理相对规范的多。类似的这些事情还很多，好的商业环境导致开饭馆等各种服务业挣的钱也是非常多的，往往是工薪阶层的很多倍。所以这个城市里头有很多钱在运转，造成现在的房子很多人是买得起的。

最后从宏观上其实可以看得出来，中国房价的增长速度没有中国的居民储蓄增长的速度快，这实际上是一个最好的说明，就是社会有钱，只是钱的分配有问题。另外，现在这样的房价暴涨也有人买得起，不是说买不起。如果到房地产要崩盘的时候，就是社会所有人都买不起或者不愿意买的时候。现在这个情况显然没有出现，现在出现的是什么？就是工薪阶层买不起房，他们要被这个社会挤出去、边缘化，造成了很多社会问题，而工薪阶层在一般的发达社会是最稳定的一个阶层，是中产阶级，而中国最稳定的阶层恰恰是买不起房子的一个阶层。这样的一种结构，这样的一种分配不合理实际上动摇的是一个社会的基础，而不仅仅是经济基础。房价的社会性和经济性实际上是两个问题，要分开看待。

参考资料：

这是2010年7月21日《京华时报》报道的钉子户情况。该房子170平方米，位于朝阳路扩建的关键位置。

据报道下岗受伤职工钉子户孟老太说，她的要求是每平方米给3万元补偿，除此以外，还要给她三间五环内的门脸房。孟老太说，她不要求小康，只求温饱。

这已经是钉子户在媒体的压力下比较收敛的要求了，但是就算按照她的这个拆迁标准，也要给她510万元现金外加170平方米的门脸房，在朝阳路的五环内的沿街商铺门脸房价格是每平方米6

万元以上，也就是说这三间普通的房子可以得到的拆迁补偿将达到1500万元以上。

我们仅仅以她即将得到的510万元现金计算，这个数额不要说是在中国，在美国也是属于TOP（顶级）5%的富人了。所以在这些人的眼里温饱是怎样的温饱呢？

六、解析世界房地产经济迷局

1.发达国家低房价真相

国际市场上有一个重要的现象值得我们大家去重视，那就是在房价暴涨的同时其他硬通货价格也在暴涨。黄金的涨幅与房价的暴涨是相当的，从原来的300多美元1盎司涨到1700多美元1盎司，涨了将近6倍；而石油价格虽然是2008年危机前的一半，但是从前期最低点每桶原油20多美元涨到现在80美元左右，也涨了4倍；铜是从3000美元到6000美元；而铁矿石更是连年暴涨。把房价涨幅与世界大宗商品价格走势对应起来，我们会发现房价的走势实际上是与之同步运行的。这一轮房地产泡沫的背后就是大宗商品的牛市。

《人民日报》报道2009年12月纽约房价最高的曼哈顿区的中间价格约合每平方米人民币2.75万元，德国首都柏林的普通住宅每平方米均价约合人民币1.7万元，同期我国一些大城市的房价已接近甚至远远超过这两个数字。但是对这种现象从价值的角度进行分析，就可以理解其中的道理了。

前面已经说过房价涨价的成本支撑，房价里面主要是土地价值，而土地的价值增值在哪里？还是对土地相关的投入！这些投入就是对附属在土地上的基础建设的投入，以及这些投资所产生的效益的分配。房价的涨价中有很大一部分是投资土地附属设施的增值，也就是

对土地上建造新设施花费了多少。我们考虑这些投入的时候，可以发现中西方基础设施建设成本的差距是远不及中国与发达国家劳动力工资水平的差距的。因为基础设施等土地附属品的投资成本里面的大部分不是人力成本，而是各种材料成本。这些成本是与全球市场价格接轨的。美国等国建筑工人的高工资和大量现代化的机械的使用，令他们的工人的劳动生产率成倍的高于中国农民工，所以价值是以成本而论，而不仅是以收入而论，对于劳动价值论更是如此。劳动价值论与主观价值论不同，其价值不会因为收入情况而改变。如果以收入而论，人们就会感到美国的房子太便宜了，在主观价值论上的高收入，就有可能令人们主观认知的价值更高，这也是美国更容易产生泡沫的原因，2008年经济危机后的房价走势已经表现得很明显了。

另外房价的构成中还有一个需要修正的因素就是对于已有土地基础设施的价值重估。建造成本的变化，使得现有设施的重置成本发生了变化。世界大宗商品的增值，使得这样的土地附属价值也出现了重估增值的需求。而在价值重估的过程中，还有一个重要的因素就是构成房价的价值设施是要折旧减值的。美国的基础设施建设的高潮分别发生在上世纪30年代罗斯福新政时期和二战的战争时期以及战后重建时期。美国的大量基础设施的折旧率都是非常高的，为了维护其价值要不断地征收物业税进行再维护，即使是世界上原材料等成本大幅度增长，但是经过几十年来折旧只剩下残值，减值规模也是巨大的。德国等欧洲国家也是在二战前和战后重建时期进行的大规模基建。中国的基础建设基本上处于新建阶段，没有什么价值折旧、减值，反而在这几年间的大宗商品牛市下重估增值巨大。因此就价值基础而言，美国的低房价可能还有泡沫，而中国的高房价却有成本价值的刚性支撑。这就可以理解为什么欧美中心区的房价远没有想象的高了。

再从微观视角来看，情况还有不同，这个不同就是土地附属设施

所发挥的效用的变化。因为土地是不动产，新建设投入了以后对于以前建设的效用、效率是要发挥影响的。比如，新建设导致原有建设被废弃，那么原来的建设导致的土地价值就要减值甚至归零，而新建造的设施使得原来的设施成为中心、核心或者枢纽，原来设施的效用就要倍增！这样的变化可能是平均值不变，但对于具体的不同位置却是差别巨大。

美国是发达社会，各个地区的发展是差不多的，但是中国是发展中社会，各个地区的差异是极大的，其基础设施所带来的增值也是不同的。另外，这些不同在核心城市形成了社会、经济等活动的中心，带来了额外的商业机会，导致地区差异更加拉大，土地、房屋的价格更加不均衡。所以，美国的房价在全美各地的差别是远远小于中国的京沪与偏远地区的差距的。

我们很多人认为中国的京沪等地堪比美国房价，不可接受，但是这些人忽略了这样的地区差别，因此中国中心城市房价与美国、德国相当是完全可以理解的。与发展相当的金砖四国相比，北京的房价仅仅只有莫斯科的1/6，而且就连印度孟买的一半都不到，但是中国的人均GDP远远比印度要高，却不见多少人说印度的房地产泡沫。莫斯科房屋每平方米均价是2万多美元。由于靠石油挣钱来得十分容易，莫斯科有大量的暴富阶层。大规模的土地投入市政建设弥补了前苏联时期的各种建设欠账，造成了需求旺盛和土地的价值增值，所以莫斯科房价也上涨了近10倍左右，而俄罗斯其他城市中心地段的房价也从过去的每平方米1000美元涨到了1万美元左右。要知道俄罗斯是世界最大的国家，地广人稀，远不是中国可比的，一个国家在建设期的房价可见一斑。

美国纽约曼哈顿地区房价较低，一个重要的因素就是那里有高额的房产税，税率高达3%，而且要按照市场房价每一年进行重新估价，

也就是说每30多年就要被征税“洗劫”一遍。而中国的房子拥有70年产权，70年到期以后居住者还可以无条件续期，条件与之也是完全不同的。

综上所述，以中国的平均房价和建造价格而论，以房地产中土地附加价值的计算和重估来说，大家要对中国的房地产泡沫与美日等国的房地产泡沫进行重新认识，一个物品值多少钱和人们挣多少钱是两个问题。

2.再看美日韩与中国的房价差异

从1946年到70年代末，美国的住宅价值与GDP比例一直稳定在90%左右。上世纪80年代和90年代，随着利率逐渐下降，这一比例上升到100%~110%左右。从2000年的互联网泡沫开始，这一比例开始超过120%。2005年，美国的房地产泡沫达到了历史最高点，为美国GDP的172%左右。2008年，虽然经历了次贷危机，美国的住宅价值仍然占GDP的128%左右，超过102%的历史平均水平。以美国2010年14万亿美元的GDP为基础，可以估算得知美国的房价总值约为17万亿左右，人均6万美元。以中国的90万亿人民币房产总额来计算，中国房价人均是1万美元。但是要知道两国建筑的成本和折旧导致的中美房地产业的土地价值因素并没有那样大的差别，况且中国还是一个远远比美国土地稀缺的国家——人均可利用土地不到美国人均的1/10。对于土地同样稀缺的日本，以5万多亿美元的GDP和1.2亿人口作参照，住宅价值是其GDP的2倍，达到9万美元。

问题更严重的是日本的物价。东京的公共汽车、地铁起价是160日元，相当于北京车票价（1元）的12倍、地铁票价（3元）的4倍。出租车起价为660日元，2公里以上加价，相当于北京出租车的5倍。在电信方面，日本国内电话3分钟30日元，国内平信80日元，明信片50日元，

价格都较高。但是日本的国际电信却非常便宜。从日本打电话到中国，3分钟270日元，5分钟420日元，即每分钟90日元或84日元，合人民币6.7或6.3元。

韩国人的人均工资折合人民币1万~1.8万元左右。韩国白领的收入较高，白领一个月的收入折合人民币2.4万~5万元不等。2010年首尔市职工的月平均工资折合人民币1.44万元。韩国工资比中国高，但韩国的物价也比中国高多了。韩国的肉很贵，猪肉里最便宜的部分是里脊肉，这个和中国不一样。排骨是很贵的了，1斤要160块左右。他们比较喜欢吃五花肉，这个可以说是猪肉中的极品，一般的韩国人家只吃三花肉，多用于烤肉。里脊一般1斤30块，三花肉1斤60块，五花肉1斤120块。牛肉的价格更不用说了，最便宜的1斤要120块，贵的可以有700块人民币。大米要15元1斤，而新鲜的海鲜要300元1斤。

北京市统计局发布数据称：2008年北京市职工的年平均工资为44715元，按月计算的话，约3726元。日本人的工资怎么样呢？日本劳动省公布，2008年4月，日本工人的平均工资为28.35万日元，2007年夏季奖金为46.79万日元，冬季奖金为50.4万日元。2008年的奖金如果仍依2007年的水平计算，则日本工人的月收入为36.45万日元，相当于人民币2.73万元。如果日本一个最底层的人月收入是20万日元，日本的20万日元与国内的2000元人民币收入水平相当，在日本五花肉每斤500日元左右，中国每斤10元。按照日本人的收入，1个月可以吃400斤猪肉，中国人可以吃200斤，而按照可以购买的猪肉量来计算，则北京的人均收入就与日本人相当。如果同样按照所购买的猪肉来计算收入，北京人的收入比韩国人高。猪肉反应了食品的价格，食品价格的背后反映的是恩格尔系数的水平。

日本和韩国的妇女结婚以后一般不工作，而且家里都有两个孩子。如果按照家庭计算，中国的恩格尔系数相对是很低的，而中

国由于粮食价格基本全国统一，但是收入的城乡差别、城市间差别却极大，中国的中心城市的恩格尔系数［恩格尔系数（Engel's Coefficient）是食品支出总额占个人消费支出总额的比重，一个家庭或国家的恩格尔系数越小，就说明这个家庭或国家经济越富裕］更低。根据联合国粮农组织提出的标准，恩格尔系数在59%以上为贫困，50%~59%为温饱，40%~50%为小康，30%~40%为富裕，低于30%为最富裕。2008年，我国城镇居民家庭食品消费支出占家庭消费总支出的比重为37.9%；农村居民家庭为43.7%。但是对于中心城市，收入是一般城市的数倍而食品价格相同，恩格尔系数是远远达到富裕的水平的。如果以恩格尔系数来说还不够直观的话，有一个现象可以说明问题，那就是北京的普通人家也是可以雇得起保姆的，这在日韩是不可想象的，而且笔者接触到的很多日本人和韩国人是不敢放开吃肉的，见面送两斤牛肉或者一块排骨，那就是非常重的大礼了。

首尔的房价从2007年次级债危机后就开始调整了。在金融危机和韩元贬值的背景下，2011年5月首尔市房屋平均价格是每平方米3万元人民币（现韩元兑人民币汇率约180:1，2006年是125：1），现在北京市房屋平均价格是大约每平方米23000元。但是以恩格尔系数来说话（前面已经分析了，以个人而论，收入水平中国北京与日韩相当），以家庭而论，日韩实际上的恩格尔系数连北京的一半都不到！中国是极度不平均的社会，中国总的恩格尔系数不高且中心城市超低。这样的现象也决定了偏远地区的大量妇女进入中心城市做保姆，这是西方任何发达社会所没有的现象。中国北京家庭的恩格尔系数是大大高于日韩的，这就是北京重要的一个房价支点。以恩格尔系数乘以房价再与收入比较，马上就可以发现不是北京的房价贵了，而是日韩现在的房价贵了。另外，对于房价收入比，西方是按照个人收入来计算的，西方的家庭是一个劳力挣钱，而中国是两个劳动力挣钱，在这里我们

也要看到在房价收入比上中国与外国的不同。

中国的房价高还有一个灰色收入的问题。中国的核心城市的买房群体可以看做是中国最高收入的10%的家庭。2008年，按照中国官方统计，中国最高收入的10%的家庭人均可支配年收入不到4.4万元，而依据中国改革基金会国民经济研究所发布的《灰色收入与国民收入分配》研究报告称，用模型分析法的推算结果得到最富有家庭人均可支配年收入是13.9万元，是官方统计收入的3.2倍。这样的收入水平本身已经超过了日韩等国的平均可支配收入，以这样计算了灰色收入的恩格尔系数相比较，中国与日韩的收入距离就更大了。这样一来就可以发现中国的富裕阶层对于高房价的承受能力是远远要高于日韩等亚洲国家的，北京等地的高端住房的售价要高过日韩也是可以理解的，更何况现在还比日韩房价低。

因此深入分析了日韩等国的收入和恩格尔系数，分析了中国灰色收入的影响，亚洲发达国家的高房价高收入相比，中国的低工资高房价问题就可以解释了。中国富裕阶层的恩格尔系数远远低于那些国家的人群，导致中国对高房价的承受能力超过想象，其背后再一次反映出中国财富分配的深层次问题。很多匪夷所思的现象长期存在，需要的不是主观臆断其中泡沫、投机的存在，而是要深度思考其中存在的必然性、合理性，认清其本质。

3.西方的野蛮拆迁史

“野蛮拆迁”曾经是中国房地产业发展史中一面真实的镜子，折射出发展初期积累的残酷和法制的不健全。随着时代的进步和文明法治的日益昌盛，曾经的“野蛮拆迁”变成了被拆迁人的一夜暴富，而对于曾经的“暴力拆迁”变成了今天的所谓“拆迁暴利”，更多的人是引用西方“私有财产神圣不可侵犯”那一套，片面地拿出西方的极

端案例来指责中国。但是又有多少人知道西方当年处在与中国发展相同阶段的时候是怎么干的呢?

首先来看“民主国家”是怎样办理拆迁的。西方对于独立产权的住房，也就是办理了独立的道路通行、市政等手续的所谓“HOUSE”（独栋屋），只要业主不点头，谁也别想拆迁，政府修马路都要绕道。于是就有很多“风能进，雨能进，国王的军队不能进”的传说，西风东渐之下，国内很多人对此倾慕不已。

但是事物总有另一方面，西方所谓独立产权的住房，其社区内的房子、道路、规划、市政等可不是“独立”的，是属于一个社区所有业主的共有产权。这就是需要大家投票了。超过法定的票数支持，拆迁就合法成立了，此时倒霉的业主就不能反对而必须搬，且补偿价格只要大多数业主投票认可，就认为是合理的。

再看中国的房子，都没有独立的规划证，有的只是土地共有产权，而房随地走，房子的价格按照建筑重置成本评估，是没有多少钱的。另外，在西方的社区，如果你是麻烦制造者，是问题人物，社区集体投票，还可以把你赶出社区，绝对没有你的房子你有所有权就可以不受限制的为所欲为这么一说。

这里存在个人利益与集体利益的平衡的问题，绝对不能将个人利益无限化。如果大家都通过了要拆迁，你不走就要上法庭，漫长的法律程序所造成的拖延损失你也要承担，而且要按照整个项目的损失来计算责任，还可以直接在你应当得到的拆迁补偿款里面扣除，弄不好还要倒给钱。法庭判决后，此时你打标语抗议拆迁，就是藐视法庭，要被判刑的；你威胁要让有关人员不得好死云云，是威胁执法人员，也要判刑的，这些罪名的刑罚在国外不比抢劫轻；你在家里上吊，没有人理会你；你在家里打开煤气，浇上汽油，对不起，政府先疏散群众，让你投降，如果你投降，是危害公共安全罪，可以终身监禁，如

果你不投降，当时就可以击毙！而前不久传说国内有人架起土炮对抗拆迁，这要是在美国不论你是否有理，这样的暴力抗法会让军队的坦克大炮对付你。

所以“民主国家”没有人可以像中国国内这样对抗拆迁！他们也不会有人公开指责法庭的判决。而对于终审的判决也没有上访一说，因为在陪审团“永远正确”的司法观念下，上访就是质疑陪审团和司法审判，也是犯罪行为。现在有很多案例，中国人在国外买房子因为忘记缴纳物业费等鸡毛蒜皮的小事，就被外国律师操控的业主委员会把房子以极低价格处理掉来抵偿物业费，而西方的“司法最终解决”这一条法制原则的背后，就是谁也没有权利质疑法院判决，判决中的问题在舆论上根本听不到的。

因此西方所谓的自由绝对不是无限的自由，但是他们就是要给中国宣传乌托邦式的无限自由来扰乱中国的社会秩序和经济发展，而且西方在与中国处在类似历史阶段的时期，他们玩起拆迁来远远比中国的“野蛮拆迁”更加的暴力和血腥。在早年李小龙的好莱坞电影里经常能看到地产商动用黑手党势力来强迫原住民拆迁的情节，而这还仅仅是冰山一角。这样的行为不是中世纪的教会迫害，不是对待异教徒和外族，血淋淋的屠刀是直接指向老百姓的。

西方的经济发展史，是一部土地经济的血泪史。从15世纪末叶至19世纪中叶，西方发展工业需要土地，兴起了圈地运动，使用暴力剥夺原土地所有者的土地服务于工业生产发展的需要。这种情况在英、德、 法、荷、丹等国都曾先后出现过，而以英国的圈地运动最为典型。英国的圈地运动从15世纪70年代开始一直延续到18世纪末。英国全国一半以上的土地都被圈占。在圈地运动的发展过程中，虽然英国国王也进行了一定程度的限制，颁布了一些企图限制圈地运动的法令，但这些法令并没起多大的作用，反而使圈地日益合法化。所谓圈

地，即用篱笆、栅栏、壕沟把强占的土地圈占起来，大批丧失土地和家园的被侵占者则被赶出家园成为一无所有的雇佣劳动者，这是英国等西方资本原始积累最重要的手段之一。从某种意义上说，西方原始资本积累的另一个重要手段——海外贸易和掠夺则是为了解决由圈地运动造成的剧烈社会矛盾。

对于这样的野蛮行径，在巨大的利益诱惑面前，一向标榜人权的美国动起手来也绝不含糊。在美国西部开发和淘金热中，就大量存在与欧洲圈地运动一样践踏原有农场主私人产权的行为，且不说对印第安人的屠杀和掠夺，就是原来合法的同族公民财产也是同样遭到践踏。例如，1848年1月，约翰·奥古斯特·苏特尔先生在今天的加利福尼亚州拥有自己的领地——整个洛杉矶当时都是他合法拥有的庄园，但当在他的领地上发现了黄金以后，美国政府立刻就掀起了对他私有财产疯狂掠夺、侵占的狂潮，导致了持续四年横扫世界的“淘金热”。但是原来的土地所有人约翰·奥古斯特·苏特尔先生却没有得到任何利益，在维护自己权益的过程中还搭上了他的孩子们的性命，最后只能孤独地死去。这一段历史被著名作家茨威格记录在他的传记文集《人类群星闪耀时》（三联书店，2009年版）里面，这些历史不能被刻意遗忘，大家要知道西方的伪善。

对于被赶出自己土地的人们，在西方当年不但是不能上访，甚至还不能流浪。对于“违法者”，西方政府也不是“拘留劳教”，而是举起了屠刀！当年英国法律规定：流浪汉一旦被抓住，就要受到鞭打，然后送回原籍；如果再次被发现流浪，就要割掉流浪者的半只耳朵；第三次被发现流浪，就要处以死刑。在亨利八世和伊丽莎白一世两代国王统治时期，英国政府曾经处死了大批流浪者。

西方到处讲“法律面前，人人平等”，但是法律本身是不平等的。在当年处死失地流民的行径绝不只是个别现象而是大规模的屠

杀，以屠杀的方式遏制了流民的造反。这还是对待本国公民而不是殖民地的被歧视民族。这是中国古代专制暴君们都做不出来的事情。这些失地流民为了活命，不得不进入生产羊毛制品的手工工场和其他产品的手工工场，成为资本家的廉价劳动力。在这种手工工场里，工人的工资十分低廉。工人们被工头打骂，没有休息日，每天要工作十几个小时，其黑暗血腥远远超过了现在所谓的“血汗工厂”。

因此西方资本主义的发展及其对私有产权的保护，绝对不是如西方所宣传的那样田园牧歌，也不要说文艺复兴以后就没有了中世纪的黑暗。西方资本时代的圈地运动对私人产权的侵犯是中国皇权时代也不曾有过的事情，现在西方对私人财产的保护是他们掠夺后的既得利益者保护自身财产不被后来者掠夺的需要。即使是现在他们也是要在个人利益和公众利益之间找到平衡的，他们的“私有财产神圣不可侵犯”原则中的私有财产是包括个人和众人的，也包括不能以个人的产权利益无限化来侵犯众人的共有财产利益。

中国需要反思的就是在原先集体主义时代过于忽视个人权利而现在集体观念淡漠又过于保护个人利益。同时，在所谓的保护个人利益上还有一个要害就是要做到“法律面前，人人平等”。因为要满足所有人的利益诉求，那么拆迁建设就无法正常进行，而不拆迁的结果是所有人呆在城中村的“蜗居”里面。实际上老百姓是盼望拆迁的，但是在目前的游戏规则下，谁有本事能够当钉子户，谁能够得利。让大家争当钉子户成为中国拆迁的潜规则，使得所有的人在拆迁过程中都尽量以钉子户的身份走向建设者的对立面。公众感觉不到钉子户对公共利益的侵害，社会矛盾却因为拆迁而不断激化。而西方通过整体投票的方式既保护了绝大多数人的利益，同时使得钉子户不能渔利，最大限度地限制了个人权利的无限膨胀，做到了个人与公众的利益平衡，合理化解了社会矛盾，并且让政府可以置身事外当裁判而不是成为对立

的一方。

西方的发达是依靠剥夺原来的财产所有者取得原始积累的，即使是不掠夺他人财富，起码也要控制原来财产所有者的食利行为。他们向中国等发展中国家灌输过度保护个人产权和自由、不顾集体和社会公众利益的思想，目的就是要造成社会矛盾，使得经济建设为个人利益支付额外的成本代价，迟滞其他国家的经济发展，维持他们的经济领先地位。表面道德是光鲜的，但是内在利益是永恒的。西方世界永远有一层道德的表面光，我们应当认识到西方的另外一面是什么！

4.美国绝非私有产权的天堂

传说美国的房子不仅是永久产权，而且房子上面的天空、房子下面800米以内的土地也是属于房主的。只有高于一定的高度之后，天空才是国家的。如果在地下800米以内发现了石油或者其他矿产，这些资源都归房主所有。听起来很美，但果真如此吗？

被西方洗脑后的所谓中国“民生和人权人士”，都无不强调私人所有权的绝对性和神圣不可侵犯，将“私有产权”当做宗教来膜拜。所谓“风能进、雨能进，国王的军队不能进”简直成了这个“私有产权教”的神圣咒语，但是问题是政府一次性征收这个私有产权还要给予补偿，如果是分成三十多年每一年收一点呢？这与“朝三暮四”的耍猴又有什么区别呢？美国对房产等私有财产，就是这样每年征收一点税的。

美国的房产税是1%~3%，如果按照3%计算也就是33年多就要把你的房子整体征收一遍，而且这个税收是按照房价的增长逐步提高的，而你要是不让政府税务人员进门，在美国人家可是要拿着枪上你家收税的！许多美国人因为交不出房产税，政府就把他们的房子拍卖了。好莱坞电影《尘雾家园》（House of Sand and Fog）里女主角不过是疏

忽了一下，房子就给拍卖了。只要是私人的房子，就算房主已经死了，都要交房产税，这个税额最高是每年缴纳3%。假如你花100万美元买了一栋房子，那么恭喜你，你每年将要为这栋房子缴纳3万美元的房产税，也就是说你每33年就要重新把自己的房子买一遍。另外，房产税的征收是根据你所拥有的房子的实际价值来征收的，如果在这33年里，你的房子升值了，比如从100万美元升值到300万美元，那么你每年就要为这栋房子支付9万美元的房产税。

在这种情况下，一旦政府要拆迁你的房子，而你学中国的钉子户漫天要价，确实是可以不搬，但是你的房子可是要按照你的那个漫天要价的价位来重新估值的，你要交纳的房产税也就暴增了，所以在房产税的制度下，是没有人敢当钉子户的。这里还有个经典案例，将房产无偿奉送政府的卡萨罗马（Casa Loma）城堡，是加拿大最大的私人府邸，它坐落在多伦多上城，是金融家亨利·佩拉特爵士给爱妻建造的。卡萨罗马有庄严的塔楼，有秘密通道，有漂亮的大花园，共建有98间完整的装饰套房。不幸的是，在第二次世界大战间，多伦多市政府给卡萨罗马增加物业税了，从每年的600加元调升至每个月1000加元（这在当时是巨款），佩拉特不得不拍卖艺术品和家具来纳税。最后这位金融家因为负担不起27303加元税款，房子被多伦多市政府没收，如今作为博物馆对外开放。

事实上美国地方政府也是靠土地财政过活的。在美国房产税属于地方政府征收税种，州政府所收税额大约占房产税总额的3%~5%，地方政府（县市区、镇、学区、社区）占95%~97%。财产税是美国地方政府财政收入的主要来源，大约占30%， 一般占地方政府税收的70%左右。也就是说，地方政府基本上靠房产税养着。这种对房地产收税的行为暗含着这些资产属于政府的意味，根据美国国家统计局数据，从2000年到2007年，美国的个人收入增长了28%，中等价位房的房价增

长了48%，而美国房产税的同期增幅是62%。

纽约曼哈顿的地产税高达3%，对于租金3万美元的公寓，假如买下公寓至少要100万美元，那每年的地产税就要付3万美元，再加上几千美元的管理费、水电费，根本“得不偿失”。这就是为何90%以上的曼哈顿人甚至一辈子都租房而住的原因。当年宋美龄女士居住在曼哈顿中央公园边上的那套大别墅价值800万美元，每年光地产税就要交二十多万美元，就是白送，普通人也住不起。政府从富人的房产上征税，等于在贴补普通工薪阶层，因为政府规定每年房租上涨幅度不得超过3%，目的就是将房租控制在普通百姓可以承受的价格。

中国的土地名义上是国家所有，但实际上是私人占有和使用，我们的70年土地使用权是没有附加美国这样繁重的税收的，而且按照《物权法》土地使用权到期是要无限续期的。即使是现在征收物业税的试点，针对的也是新增房和高价房，等于是征收奢侈税和把土地出让金由一次交纳变成分次缴纳。因此在这样的土地制度下房价当然要高，而且出现了世界各国罕见的商住倒挂。因为我国商业地产的产权只是40年，而且有1%的房产税，同时在40年期满的时候没有《物权法》的续期保护规定。

很多国人认为美国土地都是私有的，其实，美国土地私有率并不高。目前，联邦政府拥有占美国国土面积30%的份额，而且这一比例在逐年增加，再加上各州政府、市政府和县政府拥有的土地，私人土地的比例就更小了。美国的土地产权归属实际上也是经过血与火的斗争之后才确定下来的。

美国独立后，联邦政府对西部土地实行国有化，并决定按地段分块出售，以增加政府的收入、偿还国债并满足土地投机者的要求。但出售土地单位面积大、价格高，西部移民无力购买，因而展开了长期争取无偿分配土地的斗争。由于南部奴隶主的阻挠，直到内战前，

无偿授予移民土地的法案均被参议院否决。1862年美国总统亚伯拉罕·林肯颁布旨在无偿分配美国西部国有土地给广大移民的法令。国会众议院和参议院于1862年2月28日和5月6日先后通过了《宅地法》，5月20日林肯颁布此项法令。

《宅地法》规定，凡一家之长或年满21岁、从未参加叛乱之合众国公民，在宣誓获得土地是为了垦殖目的并缴纳10美元费用后，均可登记领取总数不超过160英亩（1英亩≈0.40公顷，160英亩是中国的近千亩土地）宅地，登记人在宅地上居住并耕种满5年，就可获得土地执照而成为该项宅地的所有者。《宅地法》还规定一项折偿条款，即如果登记人提出优先购买的申请，可于6个月后，以每英亩1.25美元的价格购买之，这样的政策与我们当年分田地的政策以及后来的宅基地政策颇有几分神似。

《宅地法》是美国南北战争中北方胜利的重要原因——占有土地的人们要为保护自己的财产而浴血奋斗，同时在这样的制度下南方的大地主、大种植园主是被剥夺的对象，土地的集中趋势是受到限制的。在林肯解放黑奴的战争的背后，更是一个土地革命战争。在当年黑人是奴隶，是没有政治地位的，南北战争也不是黑人的奴隶暴动，战争真正的性质实际上是土地革命，只不过是利用解放黑奴的道德制高点和黑人的力量与兵员瓦解对方而已。到今天，在美国以解除种族隔离和人权为其道德制高点的时候，当然要把解放黑奴的意义抬升到前面，而在当时支持均分土地的势力是来自欧洲的势力，是在欧洲被限制拥有土地的人群。这些人群怎样操纵和主宰美国的金融和产业，在《货币战争》里面已经说得很清楚了。因此南北战争也是美国资本博弈的战争，经过这个战争美国的农业资本让位于工业和金融资本。

反观中国的土地国有和私人占有土地使用权，实际上是有中国自身历史脉络的传承。中国历史上的土地都是属于皇帝所有，所以才有

“普天之下，莫非王土”一说。可以看一下香港的土地所有制情况，香港新界的土地是当年英国从中国清朝租赁的，其土地所有权不属于港英政府，这样“皮之不存，而毛将焉附”？所以港人买的新界房子当然是没有土地所有权，而只有使用权了。而在中国内地，这样的使用权已经与所有权没有什么区别了，反而是西方的所有权在行使权力的时候还要受到很多限制。

美国还有一个很有意思的制度，就是社区居民自治。比如某人喜欢一个小区，光有钱还不行，必须得到这个小区的居民同意，才能搬进去（买房不需要邻居同意，搬进去住才需要）。如果这个人干了什么坏事，比如嫖妓被抓，小区居民可以投票赶他走，不走就让警察（社区警察也是小区居民出钱养着的）拖出去。而所谓的“在你家地底下发现了石油，就是你的”，这样的说法也是一种忽悠人的说法。一方面在这样浅层地层难以有石油，更主要的就是即使是有油，业主要开采也是要征得邻里的同意，以及政府道路、规划等部门的同意。开采浅层地下资源会造成道路等周围建筑地基下陷，而且还会造成环境污染问题。这就是所谓的“私有产权”。实际上，业主打一口水井都是要政府和邻居批准的，甚至是做一个中国非常常见的污水渗井也需要政府有关部门的同意。这与中国矿山开采权的采矿证没有什么区别，甚至比在中国取得采矿证还要困难。这样，所谓业主的“所有权”、“地下资源也归属于业主”，实际上就成了一句没有意义的空话。

所以在美国业主对房屋和土地的所有权，也是要与公众权利分享的。西方社会将所有权的内涵分为占有、使用、收益和处分四个层次。在美国的制度下，使用权是每个业主与社区公众分享的，而不是独享排他的。这样的土地制度在中国历史上的唐宋时期也是如此，买房要征得邻里同意。而当下中国的土地使用权是独享的，业主买了房

子是不会考虑邻居的意见的，这样房子的产权价值就又得到了提升，私有的性质更强烈。而美国的社会公众对业主行使住房所有权的限制也是一种社会化权利对于私有权利的限制，在这个角度上讲美国的土地私有制度也是值得探究的。除此之外，业主很多使用自己房子的权利也要受到社区公众的限制。比如，房子装修的样子就要符合社区的规划。公众对个体房子的限制体现了公众对个体房子的权利，这也是一种公权力。西方虽然强调个人权利，但是在西方契约精神也是西方社会权力的核心，业主对房屋的使用要符合公众的利益也是契约精神的一种体现。因为这个社区的居住原则当初是以契约形式建立的，在不同的个人权利之间不是个人权利无限膨胀，而是不同人的权利之间以契约来维持边界。现在西方在中国兜售个人主义，但是对于这样的契约精神却只字不提，这样就造成中国当今私人权利的滥用。我们对西方的制度不能取之以利，不能以偏概全，更重要的是要学习其契约精神。

我们更进一步看，就是美国有极其高额的遗产税，这个税收实际上就是对每一个人进行一次“所得税”清算，而且这个“所得税”的比例是非常高昂的，可以达到“总收入”的一半！另外，我们还要看到就是所谓欧美富豪裸捐的背后。因为这些吸收捐款的基金会是私有的，这样的捐款实际上变成了有能力建立自己基金会的人洗劫其他人的机构。这样的情况就是美国不到1/10000的顶级富豪对于所谓5%的一般富人的“剪羊毛”。一般富人死后所留的财产是终其一生刨除消耗后的最终所得，那占人口比例1/10000的顶级富豪们最希望的就是一般富裕阶层能够把财产捐助到他们的基金会里面，名义上是回馈社会，而实际上他们拥有的这个基金会让一般富人的财富惠及自己的子孙，这和邪教的敛财实质上是一致的。因此美国的私有制度绝对不是一般公众所想象的“神圣不可侵犯”，其对财富的掠夺实际上比中国皇权

时代更残酷。

5.西方炒作中国贫富差距的根本利益所在

西方之所以炒作中国的贫富分化，其本质是西方不希望中国的企业家做大做强。西方早已经是垄断经济，中国还是一个过度竞争的市场。如果不能让产业集中使富人更富，使中国企业家的实力与西方相当，那么中国在国际竞争中永远是任人宰割的地位。中国只有使自己企业家的财富能够与国际企业主抗衡，才能够公平地进行国际竞争。但是西方人不会直接说他们的恶劣目的，反而是以有问题的贫富数据来忽悠中国社会。中国整个社会，从愤青到学者都能够接受“富人变穷，自己就可以更富”的观点，但是实际的结果却是中国富人受限制后多余出来的财富被西方攫取，中国穷人还是那样的贫穷。

对于我们国家控制重要战略产业的做法，西方人也指责我们是国家垄断。国家这样的集中产业，肯定有既得利益者，也有损失惨重者，肯定会有尖锐的社会矛盾，但是我们不要忘记一个重要的事实，西方的同类行业也是高度垄断的，很多也是国家参与的。在日韩等亚洲领先国家的战略行业中，国家垄断也是很厉害的，而且在本次金融危机中，美国的救市实际上就是把很多行业的私有垄断企业变成了国有企业。所以西方指责我们的出发点不是让中国社会更加公平合理，而是要中国的产业处于分裂状态，在国际舞台受制于人。

更重要的是，如果中国不能凝聚成金融和资本拳头，就无法加入西方的财富俱乐部。中国政府的主权金融机构在西方是被排斥在外的，中国没有人能够成为其中的成员，将来中国就不可能融入西方的资本世界，而中国的产业没有自己的金融资本力量，其结果就是将来要成为国际金融垄断资本的殖民地，在资本世界给全球安排的产业链中永远是一个打工者的地位。

而挑动这样的贫富差距和仇富，还给西方的宗教和意识形态传播提供了空间。激烈的社会冲突就是宗教生存最好的土壤，人在怨恨和无助的时候是最容易对宗教的精神因素产生巨大的思想依赖。基督教的产生就利用了当时民众对罗马统治者和贵族的仇富情绪。一旦西方意识形态完成了渗透，将来我国的社会发展就要受到他们的左右。尤其是，这样被西方意识形态左右的民意会让国家施政方针被西方控制，这就是西方一直所说的“和平演变”。

因此我们对于西方炒作中国贫富分化等问题要从根本上进行深入分析，不能跟随着西方的思路进入他们设好的歧途。中国要发展必须有自己独立的思考。

七、外资食利中国楼市潜规则

2010年有报道说美国私募股权投资巨头黑石集团（Blackstone Group）同香港大型地产商鹰君集团达成协议，黑石集团同意向香港鹰君提供资金支持，合作开发鹰君2009年在大连所取得的土地，建造豪华酒店和高档公寓。经不完全统计，包括摩根斯坦利、高盛、麦格理、瑞银、美林、华平投资、软银亚洲、凯雷投资、凯德置地等众多国际投资公司均以不同形式进入国内房地产业。外资借调控抄底中国房市，给中国的房市泡沫论和房市调控带来了新的课题与思考。既然是有泡沫的房市，是政策要打压降价的房市，似乎是明显是要亏损的领域，那么海外基金还要投资，所为何来呢?

这里首先要认清投资的性质。是直接持有房产，还是投资房地产行业？是真投资，还是假投资真放贷？据著者的从业经验，海外热钱到中国，除了在汇率上渔利以外，更多是在实体经济取得稳定的利益而不是参与经营。所有不参与经营的投资更多的是以各种合法形式进

行的放贷活动，因为要是真的投资非上市的企业，那么不参与其经营是不可能的，而且这样的企业其产权难以迅速变现，长期持有那就不叫热钱了，对于习惯捞钱的外资热钱来说是断乎不干的。

我们的房地产调控，使得房地产业的民间融资利率不断攀升，已经超过月息5%。这样的月息，在“驴打滚”的方式下，年息将超过70%，给各种高利贷资金莫大的诱惑。尤其是，房地产企业本身有房有地，企业自身的资产很多，更给高利贷带来保障。很多人说高利贷在中国违法，干违法的事情对于法制观念特别强的外资来说是不可想象的，但问题是高利贷也可以变通的搞。外资确实是以合法的形式放高利贷：一种方式是假购房，也就是低价购买房屋，但是合同中有“可以高价退房”或者“开发商回购”的条款；另一种就是股权质押或者投资回购，这样我们的监管部门在宏观监管上所能够看到的就是外资买房或者投资开发企业。如果是假购房，则外资是以买房人的身份出现，其资金安全性高，在开发商破产清盘的时候可以最先得到保护，资金的安全性比银行贷款还要有保障；而如果是股权质押或者投资回购，由于质押的价值很低，真的出现风险则可以变假为真，那么外商就可以轻而易举地控制开发企业。外商这样操作的结果就是通过假购房使得我们调控所希望的让老百姓买到便宜房的设想落空，而通过股权质押或者投资回购的方式则使得中国经济支柱产业房地产被外资所控制。

在外资高利贷背后更核心的问题就是我们的房地产是否真的有泡沫？如果高利贷的渔利成功是建立在房地产泡沫的基础上，那也只能是空中楼阁。别看外资专家们大谈中国楼市的泡沫问题，但是他们的投资行动却南辕北辙，这种表里不一的背后促使我们要对楼市泡沫论进行反思，而反思的结果只有一个：所谓的楼市泡沫是一个伪命题！原因就是中国房价上涨的速度并没有脱离GDP的增速和居民储蓄存款的

增速。经济高速发展，房价没有相应的增长反而是不正常的。更进一步的是调控已经极大地压缩了产业的空间，因为拆迁费用的涨幅远远高于房价。例如，北京东城的拆迁，从每平方米补偿款不到1万元涨到20万元，而房价只从每平方米1万元涨到5万元，开发商的利润泡沫已经被挤出得很干净了，所以外资高利贷敢于穷凶极恶地渔利房地产。

但是既然房地产没有泡沫，为什么房地产会成为社会矛盾的焦点呢？老百姓买不起房的真实原因是老百姓的收入没有随着经济发展和GDP的增加而增加，甚至老百姓的收入在扣除通胀因素后有所下降。反观香港当年也同时出现经济腾飞和房价暴涨，而老百姓没有如现在内地百姓那样怨声载道，其背景就是收入在同步增长。如果我们也能够让老百姓收入与房价同步增加，那么老百姓相对的购房负担就没有加重，老百姓就能够买得起房子。所以老百姓住房问题所引发的社会矛盾不是房地产的泡沫，而是收入分配的不公。房价暴涨是与经济高速发展和居民储蓄飞速增加对应的合理现象，因此高房价只是矛盾的表象，背后深层次的原因是贫富分化、分配不公。老百姓收入没有随经济发展而增加。

只抓表象、忽略本质的干涉市场必然导致市场的扭曲并给外资渔利的机会，黑石等海外资本的行为已经证实了这样的问题。在中国进入社会转型的新阶段，我们应当透过房价的表象抓住本质，改革和调整社会分配机制已经到了刻不容缓的地步。我们如果不抓住分配不公的关键而片面地在房价问题上缘木求鱼，其结果就是造成外资、高利贷等渔利楼市，进而人为推高成本，并在房地产的渔利和食利过程中造成社会分配更大的不公。

第五章　房价问题的本质是分配不公与通胀

引　言

不患寡而患不均。中国的房价问题从根本上说是分配不公和全球性通胀造成的财富分配不公问题，是既得利益集团食利中国经济发展、地产开发的问题。要解决这个问题，不能脚痛医脚、头痛医头，而应该找准病因，对症下药，要理顺分配机制，让我们的收入跑赢通胀。

一、房价暴涨是社会财富再分配

对于土地所主导的资产和社会财富再分配，关键的问题就在于土地是不动产，土地的位置不同造成土地附属设施所发挥的效用不同。因为土地是不动产，新的建设投入了以后对于以前建设的效用、效率是要发挥影响的。这样的影响力还可以随着商业活动和市场的力量而放大，比如新建设导致原来的建设被废弃，那么原来的建设导致的土地价值增值就要减值甚至归零，而新建造的设施使得原来的设施成为中心、核心或者枢纽，原来设施的效用就要倍增！

这就如我们下围棋，下去的棋子是不能动的，但是随着周边棋子

配置的不同，本来同样的棋子效用就大不同了，有的成为死子，有的成为棋筋。而土地的价值增值源于土地建设的投入，也就是土地附属设施建设，但是这样的附属设施建设对于土地增值的贡献在具体的分配和分布上有着极大的不同，就如修建地铁的巨额投资对于土地增值的带动效应一样——地铁线路沿线与沿线两公里之外的房产价格就差别很大。地铁的一般车站与地铁的起点站、终点站也差别很大，与换乘站的差别就更大。这样的结果就是土地的附属设施投资不可避免地造成了财富效应的不均衡，这种不均衡背后就是一种财富的再分配机制。这样的机制产生了大量的食利利益且不受控制，严重妨害了社会公平和创造力。

对于有相当于15600个新加坡面积、45个加拿大人口数量的中国，首都北京的土地应该是世界上最稀缺的资源。由于占世界上1/5人口的中国人富裕起来了，世界各国都想和中国中央政府所在地北京城打交道。所有托改革开放之福富裕起来的中国有钱人，也都想在北京购房置业。这些都使得中国首都北京的房地产成了稀缺资源。这样的财富集中效应是非常可观的，从取得北京户口的条件远远高于美国、中国香港、新加坡、加拿大等地的移民门槛就可以说明这样的中心价值。

北京还集中了全国各种资源，这些资源的巨大价值也被北京所享有。例如，2010年8月7日北京市卫生局负责人表示，本市将通过对医院亏损项目进行全额补贴、推广临床路径、调整医疗服务价格等方式缓解百姓的就医负担。这样集中全国最优秀的医疗资源补贴北京居民，北京的房价能不涨吗？在这样的补贴下，任何地方的房价肯定都是要涨的。例如，报道说陕北神木的官员集资建房出售，售价是每平方米6000元，而神木也是全民免费医疗的好地方。因此陕北现在的房价以其当地居民的收入而言是极高的，已经达到万元以上，这就是矿产收入补贴的结果，房价含有了补贴享有权。

土地价格对于财富分配作用的大小还有一个关键因素就是不同区域土地的替代作用有多大。在新的建设中，在原来的土地资源占有者食利要求过高的时候，我们是否有足够的能力找到替代方案？这个替代成本可以限制食利的规模。就如要搞一项建设，老城区拆迁的成本与兴建新城区的成本进行比较，如果要建设新城，原先的土地附属价值的投入就要放弃了，损失是很大的，而在原来的位置进行拆迁，给拆迁人的补偿费用可能更高，这就是一个价值比较和选择的过程。如果替代的成本低，那么就采取替代方案。采取替代方案，对于原来盼着拆迁一夜暴富的被拆迁人也是一个巨大的损失。

中国的国情与欧美等土地资源丰富的国家差异极大。由于我们要保护耕地，能够发展利用的空置土地是极为有限的，为了我们的耕地“红线”和国家粮食安全，能够选择的替代方案以及替代成本变得无比高昂。同样的情况对于美国来说，由于其土地丰富，原有城市拆迁建设成本高，但是新建城市以及交通运输的成本低，美国可以不断地兴建城镇，从而推进了社会的后城市化发展，人们的生活重新乡村化。当年梁思成先生对北京的发展规划提出多中心建新城的想法，就是要通过替代效应避免城市中心效用的不可控制，而遗憾的是中国没有采取梁思成的建议，结果导致中国城市目前摊大饼的发展模式，不可避免地出现了城市中心价值暴增。这样的土地资源无法替代性就带来了资源先占者的食利效应。

土地的投入所产生的价值的不均衡和土地稀缺导致土地建设在中国难以替代，中国的土地和房价就会产生特别强的资源先占者渔利的局面，也就是谁先占据了好的土地位置，谁就有权在土地中大大地食利。但是中国的所有人对于占据好位置的利益来源都看做是自己应得的和天经地义的，对于其中政府和社会的投入以及地域差别等却视而不见。房地产的价值更多的是来自其中的社会价值，土地原有的资源

价值是不大的。这样的社会价值造成的社会不均衡成为土地价值差异化的来源。这样的不均衡的结果就是使得土地成为一个国家发展中财富再分配的重要手段，造成食利的空间，在这样的财富再分配过程中也产生了大量的食利行为。

国家的发展不可能做到完全的均衡，土地投入本身就是不均衡的，其投资所产生的效用也是不均衡的，投资的来源与投资利益的享有在这样的不均衡之间就形成了一个财富的再分配效用。土地的投资来自政府财政和新购房的人群，而享受投资利益的却是原土地所有人。开发商之所以囤地，其实也是希望在这个土地投资效益产生过程之中多持有土地、多享受这样的土地增值，而漫天要价的钉子户也不仅仅是要享受现在的土地价值，还要享受未来的土地增值，因为他们要求的拆迁价位都是按照土地已经投资后的商品房计算的。

这一切的结果就是，如果土地投资主要是通过税收来完成，那就是用各行各业的收入来补贴土地的原持有者。在各行各业的税收不足的情况下，建设必定是缓慢的。就如印度那样，明明基建已经成为经济发展的瓶颈，但是几十年来都得不到解决。而如果土地投资采取土地财政来解决，新购房者承担了全部的土地投资并且还让原来的持有者食利分享土地投资的利益，其结果就必定是房价异常高涨！印度一些地区的贫民窟钉子户的要价远远高于中国钉子户食利的水平，结果就是印度孟买的房价比中国京沪房价还要高一倍以上。相反，在美国和欧洲等地，由于土地广袤，政府可以在原来没有人的地方建造新的城镇，这样就没有什么人通过政府的土地投资建设来食利，土地和房价就低很多。这也是我们前面所讨论的替代因素大小的影响，对于中国这样土地稀缺的国家，是难以拿出大量没有人的、适宜居住的土地来建设新城镇的。

但是对于在哪里投资、造就哪里成为城市中心却是可以人为选

择的，结果就是通过土地价值的增加值的不同，对社会财富进行再分配。这个利益是可以套取的，所谓的投资房产和开发商囤地就是套取利益的方式之一，很多人就是在这样的再分配过程中食利的。对于这个世界为什么有剥削存在，马克思认为是占有生产资料，但更宽泛一些应当说是占有资源。这个社会就是资源先得者剥削或食利后来者，而房价暴涨的背后就是占有土地资源的实体和个体利用资源进行食利，造成社会财富再分配。

对于中国来说，土地是重要的资源，而各国在发达过程中对于土地的大规模投资也会产生类似的食利行为。现代化首先就是一个建设的大发展时期，在这样的建设时期美国投资6700万美元建造了帝国大厦，当时的银子才25美分1盎司，由此可以知道当年美国房地产的盛况及其对于社会财富再分配的影响。而北京、上海等地好位置的房子至少是几百万元，拆迁费用也至少是几百万元，结果就是在京沪的原住民取得了财富再分配的巨大利益，中国的城乡差别和小城市与大城市的差别再一次被拉大。原来中国的城乡差别主要在于粮食的供应，城市居民有各种票证可以买到计划经济下的便宜粮食，而在经济发展、恩格尔系数降低以后，粮食价格的作用降低了——房子成为制造城乡差别最大的因素。原来城市的既得利益者把食利对象从粮票变成了房子。房子成为进入城市享受福利、经济发展等利益的门槛，而且这个门槛是很高的，外地人获取北京户口的标准甚至远远高于移民美国。在这样的高门槛下，凭什么北京的房价要比美国低呢？

我国在1994年外汇体制改革之前，央行再贷款一直是基础货币发行的主渠道，但在1994年之后，外汇占款开始逐渐成为基础货币投放的主流。1994年汇率并轨，当年，我国通过外汇占款渠道投放的货币就占了当年基础货币投放量的55.5%（此前外汇占款占基础货币投放的比例一直都是维持在10%以下的水平），并且此后连续数年，通过外汇

占款渠道投放的基础货币都维持在较高的水平（自1994至1997年，中央银行资产负债表中的“外汇占款”分别增加3740.51亿元、2292.65亿元、2804.23亿元和3070.62亿元）。自2001年WTO（世贸组织）协议签订之后，中国出口大增，外汇占款成为我国基础货币发行的主渠道。2009年底，我国拥有33.54万亿元的GDP规模，是1978年3645.2亿元GDP规模的92倍；同期广义货币供应量（M2）从1978年的859.45亿元增长到2009年底的60.62万亿元，为705倍；狭义货币供应量（M1）从1978年的212.03亿元，增长到2009年底的22万亿元，达到1037倍，大幅高出同期GDP和物价CPI增长之和。

这种外汇占款式的货币投放，与当年中国绑定英美货币的法币发放没有太大区别。中国的货币控制权在外流的同时还造成了输入性的通胀。西方的通胀是在老百姓增收的福利压力下，政府债务暴涨所导致的通胀，老百姓在通胀时最先得到货币，而中国输入性通胀的背后却是外资最早得到货币，可以在通胀前购买实物，造成中国的财富外流。

与此同时，我们应当看到控制住了粮食价格就控制住了CPI，控制住了能源价格就控制住了PPI，但是我们的房价既不在CPI统计之内，也不在PPI统计之内，结果就是土地房价的暴涨。房价成为通胀的主力军来再分配社会的财富，而这样的再分配使得老百姓的收入没有跟随房价同步提高，造成民怨沸腾。而西方的通胀以老百姓福利为输入口，老百姓的收入增加快于物价上涨，这样在通胀再分配过程中老百姓是得利的，得利的来源就是那些发生输入型通胀的地方。中国的财富就是通过这种机制流向发达国家，而在国内则通过房价的暴涨拉大了财富差距和地区差距。在外汇占款的货币发行过程中，大量货币先是在外资热钱等利益集团里循环，慢慢地释放到下层，最后释放到普通大众手中。在通胀下最晚被传导的，损失也将是最惨重的。从这个

过程，人们就该知道，谁才是最大的得利人，房价暴涨的众生相只不过是这种财富再分配过程的一个缩影。

房价暴涨本身既是资源食利的结果，也是对资源食利的一种博弈。这就是世界博弈资源紧缺的做法，即不断地通过通胀和涨价削弱食利的程度。就如我国的土地出让费，按照目前的拆迁成本，楼面地价已经要高于房价了，这种情况下开发房地产能够获利则房价就要涨价一倍以上。中国需要的就是让劳动者的收入增长高于通胀，而食利者只能食利一次且他们的食利所得将在通胀中贬值，所以对房价暴涨背后的通胀背景也是要认清的。但是中国的通胀与西方不同，中国的通胀并非工资增长拉动型，这就使得房价的暴涨速度大大快于老百姓的收入增长速度，老百姓购房的负担大大加重并出现了逆向效用，也就是食利者可以得到复利而劳动者收入越来越低。造成这一系列问题的根源是在房价背后的社会财富再分配问题，人们对于房价的暴涨是需要透过现象认识本质的。

背景资料：要价6千万的钉子户

看一下北京的钉子户要价的情况，人们就知道房地产财富再分配是怎样造富的了。

《钉子户称面积评估与事实不符，开价拆迁费6千万》，《北京晚报》2010年7月19日报道，以下为节选：

“究竟什么样的补偿条件才满意？”记者问。

“我也不知道，按国家的现行价格。”张长福说完又补充了一句：“现实一点吧。”

2002年，开发商答应给他的拆迁款价格约为84万。“算下来一平方米才四千七八百块钱，我就没要。”张长福说，钱太少，土地面积也不对。他出示给记者一份1993年6月的农村宅基地发证

审批表，上面所写房屋建筑面积为153.36平方米，落款是太阳宫规划办公室。“现在后盖的这些房都不算，我找过包工队量过，光二三十年的老房实际（面积）就有236平方米。这150平方米的数字少算了多少？”

“如果2002年开发商能给一套120平方米的三居，再加100万，我就走人。当时回迁房三居49万，两居35万。后来回迁的房也没了，拆迁的人就没再找过我。没想到一耗就是8年。”张长福的意思是，如果当时给150万就走人。“用我的地，你得按买楼多少钱，给我多少钱。买楼三万五，得给三万五，买楼四万五，你得给四万五。”

（著者注：按照他当时的要求，就是要给他相当于四套三居室房子价值的补偿，如果以现在这样的位置计算，三居的房价不会低于500万，就是需要2000万以上的拆迁费。）

在围墙内坚守了7年多的张长福现在被网络和媒体称为“最牛钉子户”。不过，记者在调查中发现，现实生活中没有“最牛”，只有“更牛”。

距离张长福家不足200米，隔河相望的一处施工工地旁仍有一片平房——夏家坟25号。

比起张长福几百平方米的“小院”，这里明显“阔气”多了：高墙、大树、狭长的过道，炒菜声、电视声，一户挨着一户的人家演绎着一幅完整的大杂院生活场景。

“我这房2003年动迁，2008年底施工，是小区开发规划内的——5米的白线就在院子外面。2009年给我们评估的是316平方米，给的价你听听是多少？160万！”

对于1100多平方米的自测面积和评估书中的316平方米的巨大差距，于文荣解释说，房本和实际面积差距较大，是因为上世纪

90年代复查核实土地，当时传闻说要议土地税，为了少纳税而少报数字。"整个太阳宫乡都少报了数字，结果现在就闹得不好解决了。"

（著者注：动迁价格评估基准应当是按照动迁的价格计算，160万对于以2003年动迁的基准是可以买三套三居室房子的，对于300多平方米的宅基地并不过分，而所谓的达到1100多平方米，也不能听一面之词。当年是有少报的，但是更有违章占地的，法律对于宅基地的面积标准是三分地到六分地，300多平方米已经是可以合法占有宅基地的高限。）

"整个尚家楼都没了，这一片拆得就剩我们这两家了。"更牛"钉子户"于文荣笑着说，价格谈合适了就走。

"您打算多少合适？"记者问。

"这个数。"于文荣伸出了大拇指和小指。"600万？"记者问。于文荣摇了摇头："6000万。"

二、房价GDP大部分是农民工收入

中国房价连续上涨，炒房团和开发商赚得钵满盆溢，在统计当中表现为与房价相关的GDP大幅度增加。众多的文章指责这是中国"带血的GDP"，是"拆迁GDP"，等等，但是他们没有看到这些GDP当中主要成分是中国的农民工收入！

GDP可以通过三种方法计算得到：生产法、收入法和支出法。中国采取的是生产法，也就是各产业部门总产出减去各产业部门总消耗的余额。

收入法也称分配法，是从生产过程创造收入的角度，根据生产要素在生产过程中应得的收入份额以及因从事生产活动向政府支付的份

额的角度来反映最终成果的一种计算方法。按照这种计算方法，GDP由全国各行业汇总的劳动者报酬、生产税净额（生产税减去生产补贴）、固定资产折旧和营业盈余四部分组成。

从上述的GDP计算方法当中我们可以看到，房地产业中土地价值是不被计算的。我们的房价增长主要是由于土地价格暴增造成的，政府的土地出让不断创造着“地王”，但是“地王”的价格却不被纳入房地产GDP的统计当中。因此把地价当成了房地产GDP是不对的，房价GDP是要超过房地产GDP很多倍的。

房地产属于服务业，而我国服务业在国内生产总值中的比重占不到40%，而在美国高达80%，印度也高达50%。很多服务业，比如金融、电信、市政等利润非常高、规模非常大，远超房地产，还有很多保障体系的GDP，比如医院、教育等，规模也非常大，餐饮、旅游、租赁等服务业规模也不小，因此中国房地产业的GDP并不高。房地产业还有一个重要的成本是资金成本，这也与房地产GDP无关！且不说高利贷，即使是正常的利率，由于信托利息高和银行利率上浮，实际的费用总额也是非常高的，但是银行的利息收益等属于金融服务业的GDP范围，不属于房地产GDP。

中国房地产业当中固定资产折旧的数量是可以忽略的，生产税的征收是很高的，中国的土地增值税是一种房地产生产税，其征收的比例是增值部分的30%~60%，这部分是不含各种费用抵扣的！实际上，房地产税的数额普遍超过企业营业盈余，这些营业盈余还要被征收企业所得税和投资人个人所得税！而这些税收基本上都变成了政府基础建设的资金来源了。刨除税收和财务成本以后，房地产业的平均利润在房价当中的比例是不高的，毛利润是40%左右，但是纯利润只有10%，甚至5%。房地产的暴利是针对其融资杠杆以后的投资来说的，因为房地产通过贷款和预售使得投资额只有总房价的10%，这样一个项

目两年下来就是50%~100%的利润。如果不算地价、税收和财务成本，房价里面房屋的造价是要超过利润盈余的，一般平均下来要达到20%以上。

房价里面，地价是关键成本。地价当中的土地收益实际上是被政府拿去用于基础建设了，政府的房地产税收也是基础建设主要的资金来源。中国地方融资平台有10万亿以上的债务，都要依靠土地和房地产相关税收来收回，这些地方融资平台为什么融资呢？主要就是各种建设投资，同时这些建设投资所产生的真正利益也要回灌到房价、地价里面来。2012年前后中国的房价松动与地方融资平台收紧和高铁建设放缓是有关系的，因为这些建设向房地产业输送的价值跌下来了。

而房地产当中所有的建设产值（地价里面蕴含的基础建设产值和房屋交付用户后用户装修的建设产值），其主要来源和转化就是农民工的劳务报酬！房地产GDP里面最大的组成部分是劳务报酬！大家可能以为很多建筑成本是建材，但是这些建材的生产主要还是由农民工的劳务构成的，因为铁矿石、能源等资源价格变化是不计算GDP的，因此这些产值当中的大部分就是农民工的收入。

中国人的工资收入在GDP当中的比例一直在下降，很多人批评说中国分给老百姓的财富太少，但是这里也忽略了一个问题，农民工的劳务报酬是不在中国的薪酬体系里面进行统计的。他们的收入被统计成为其他各行各业的收入，农民工也没有纳入中国社保体系，农民工收入在GDP统计当中是不真实的。如果房地产业的建造量下滑，必然要影响老百姓的收入，农民工实际上是中国劳动者的主力军！

很多人要问中国的房地产和基础建设不可能总是这样维持高速运转，未来一旦走出建设期，不是要产生巨大的失业大军吗？但是对这个问题的担忧是多余的，因为现在这样多的农民工是中国的人口红利造成的，等到中国的人口红利过去以后，就没有农民工给中国建设

基础设施了。中国的基础建设必须在这个时期尽快完成。大家可以环顾一下四周，现在80后有多少是农民工？在扩招和计划生育深入农村以后，农村娃也是独生子女，也上了大学了。等60后、70后老去的时候，中国的农民工应当是在家养老了，此后中国就再也没有农民工了。

现在农民工的收入已经在暴涨了，北京一个好的建筑师傅的日工资已经达到300块了，未来中国人力成本上涨是必然的。中国崛起和发达以后，人工工资必然与外国接轨，届时房价的主要支撑就从地价变成了造价，变成了这些造价上涨后的成本重置、重估。1994年中国经济软着陆，其后几年房价没有跌多少，但是房屋的造价则从1990年左右的100多元每平方米涨到了1000多元。现在，中国的房屋造价一般是2000元每平方米，在农民工收入全面上涨后，未来的造价基本上可能达到10000元每平方米。

因此认清房价GDP的构成是非常重要的。房地产业的产业链非常长，对于GDP的贡献是多层面的，而这些包含在房价内的GDP主要都转化为了农民工的收入。数量庞大的农民工大军是中国人口红利带给我们的礼物，中国应当用好人口资源，否则错失以后就要面对更严重的老龄化问题。要全面认识房价与GDP的关系，房地产GDP与房价GDP不同，地价变化不影响房地产GDP，这些GDP主要转化为了中国农民工的收入，而这些收入是不在中国的统计之列的。中国的国情太复杂，对于中国的问题要全面、深入认识。

三、房地产业不是要反暴利，而是要反食利

房价过快上涨的背后是食利暴增，老百姓通常认为房价暴涨的主要获利者是开发商，但是不要忘记税收也是非常高的，在不能囤地的

情况下，开发商的利润在房价里面的比例其实是很低的。业内人士声称利润比例是在5%~15%之间，但很多人认为这个数据是不真实的，因为开发商可以做假账，然而对于上市公司而言利润高市值才能高，做假账掩盖盈利是得不偿失的。我们选取地产业的龙头万科看一下就知道了。2010年是万科业绩爆发的一年，净利润增长率达到36.55%，营业收入为5003095.17万元，营业利润2040138.91万元，净利润728312.70万元，净利润率15.7%。想一下房价在2009~2010年有多大的增长？而2010年销售的楼盘在规划初期的拿地时间一般是两年前，也就是说万科是在地价较低的2008年金融危机时期拿到的地，等楼盘盖好出售时又正好遇到地产大牛市，而就是在这种极端有利的情况下，才出现15.7%的利润率，那么到房价下滑的时期，利润率能够达到15.7%吗？

开发商赢得利润的背后也是要承担巨大风险的，而常识是风险下的利润不构成暴利，就如万科的资产负债率达到74.68%，加大资产杠杆比例是其利润增加的主要来源。因为国家的调控，万科的财务状况在急剧的恶化，在2009年底净利润现金含量为173.62%，而在2010年利润增长36.55%的情况下净利润现金含量是30.72%，但是到2011年一季度净利润的现金含量则变成了-163%，万科的现金流正在告急。结论是房地产业高利润的背后是巨大的风险，其高利润是与高风险相对应的，是不能称其为暴利的，反暴利的板子显然是打错了地方。

现在中国房价的上涨幅度已经达到了社会难以承受的地步，房价上涨的背后就是食利的暴增，食利成本转嫁到房地产业是房价涨价最大的动力来源。房地产业需要的不是反暴利，而是反食利。

中国民间利率的高企，一直是中国的重大社会问题。银行贷款和社会借贷存在巨大的利差，而一般的企业是难以取得银行贷款的，这样在民间利率与银行利率之间的利差就形成了巨大的高利贷食利空间。这些食利空间都会转化到最终价格上。当前中国的货币紧缩政

策，尤其是对于房地产业的针对性紧缩，导致在房地产业进行社会融资成为众多开发商生存的主流融资模式。这些高昂的利率带来的财务成本最终形成对房价最有力的支撑，如果房价下跌开发商亏本，房地产的开发就会大量萎缩，这样导致的结果就是在中国城市化进程的刚需面前，供需关系一定会让房价涨起来！开发商貌似有巨额利润，但是这只不过是名义上的利润，且不说政府的税收有多少，按照当前每月5%~12%的民间利率，滚息复利会把绝大多数利润都吃掉。高利贷者对于开发商是强势群体，他们的利率议价能力极强，因此房价上涨的同时是民间资本对房地产业借贷利率更快的上涨。

政府想要通过收紧银根让开发商降价，但是对于开发商资金的提供人——高利贷者们来说是并不会被紧缩所限制的，更重要的是：凡是放高利贷的也都考虑资金的安全和收益，越紧缩的地方利率越高，高利贷的收益也就越大。同时，高利贷是难以如银行那样获得资金的安全保障的，它要面对各种风险，而高利贷资本进入产业的刚需越大，高利贷的利息向该产业下游转嫁的能力也就越强，对于高利贷的放贷而言也就越安全。调控以后，房地产业是资金最紧的地方，而住房又是人们最刚需的地方，所以到房地产领域玩高利贷是收益高且风险小的生意，房地产业就此成为各种高利贷者放贷食利的天堂。各路食利投机资金疯狂涌入的房地产如果能够被货币紧缩所击垮，那么中国还有什么产业能够生存？因此在对房地产一浪高过一浪的紧缩政策下，反而是民间借贷利率的暴涨和民间资金的涌入。这些资金是抛售了股票等投资涌入房地产放贷食利的。因此每一次调控必然导致股市大跌，而高利贷利率上涨以后又必然转嫁到房价之上，结果就是调控后房价不跌反涨这一反常现象一再出现。

而房价的暴涨，又会引发被拆迁人对于拆迁补偿持过高期望，因为拆迁期望是来自于被食利转嫁成本后不正常的房屋价格！我们的拆

迁规定要按照市场价值进行评估，市场价值的依据就是周边房屋的价格。但是周边房屋的价格如果是高利贷支持开发后的价格，是大量高利贷利息转嫁后的虚高价格，那么这个所谓的市场价格就不是真实的价值体现。以此为依据评估的价格也就存在巨大的偏差，结果就会造成拆迁费不正常的上涨。拆迁户当钉子户，要求更高的拆迁费，导致拆迁费的进一步上涨，使得食利的规模进一步的扩大。所有这一切的结果就是现在拆迁费的上涨速度远远高过房价的上涨速度。

与此同时，食利导致的价格与价值的偏离，正是各种投机资本所追求的利润，炒房团和海外热钱也可以方便地渔利其中，使得食利的规模再次放大。施工单位也是强势方，施工费用也要包含在房价中分一杯羹。在房价暴涨的过程中所有与之有关的中介、物业公司、业委会、腐败分子等的胃口也都在增大，都要抓住吃“唐僧肉”的机会。所有这些食利的结果最终都需要房价买单，都会造成房价更快上涨，继而又会引发更大的食利需求和欲望，因此会形成正反馈放大的效果，结果就是向市场的下游刚需进行转嫁，最后食利程度到无法转嫁之时就是市场崩溃之日。

房价超过正常水平过快上涨的背后，是食利吸血的转嫁。买房人是最终的被食利者，开发商只不过是这一食利转嫁过程的中介。与买房人直接发生联系的是开发商，因此买房人憎恨开发商，但是把矛头完全指向开发商则是错失了问题的关键本质。开发商是房地产市场的产品生产者和提供者，妖魔化市场的生产者怎么可能让市场走向正轨？相关政策不能遏制食利而是仅仅面向开发商及投资或者投机的话，很容易导致食利规模的扩大和失控，造成房价更不正常的上涨，而对于房价的泡沫恰恰是没有生产创造的食利导致的。因此房地产的问题不是泡沫，而是食利。高房价不是泡沫吹起的，而是食利转嫁的。

因此为中国房地产业的健康发展计，不要错误地把所有的高利

润都作为暴利。只有不承担风险或者风险不对等的得利才是有害的，低风险的高利润和无风险套利都是一种食利行为。食利行为推高了房价，而不是泡沫。中国的房地产需要的不是反暴利，而是反食利。解决食利问题才是根本。

四、控制房价的根本是控制食利

房价是有其内在价值支撑的，要控制房价就必须控制其成本，改变其根本的价值模式。房地产的发展离不开投资开发，没有投资也就没有住房。投资的利润是可以市场化调节的，投资中的暴利在市场规律的作用下一定是暂时的，而妖魔化投资者并加以打击的做法是不可取的。打击投资者的结果必定导致投资枯竭和投资门槛提高，反而产生新的权力寻租空间和投资不足下的暴利！事实上，投资者是搞活市场的要素之一。投机过度的话，投资者要承担的风险和损失也是巨大的。而房地产业拆迁费用的上涨远远快于房价的上涨，这表明其中开发商的利润在房价上涨的过程中是被压缩的，而资源先占者的食利是增加的。因此控制房价的根本在于控制其成本，而控制成本的要害则在于控制食利。至于正常投资和投机行为及其利润，完全可以交给市场自发调控，这才是市场经济的做法。

中国房地产的高速发展，需要消费者的最终支撑，同时也不可避免地要带来大量的投资者、投机者。但是对于产业发展最有害的，不是投资者、投机者，而是食利者！投资者是需要投入资金并且付出劳动去经营获利的，而投机者也是要自己付出资金并且承担巨大的风险，但是食利者是无风险套利的渔利者。

那么谁是食利者呢？首先就是人神共愤的贪官。贪官是典型的食利者。在中国的房地产开发领域实行了“招拍挂”制度以后，所有的

土地交易都要公开的招标、挂牌或者拍卖。虽然还是有很多藏污纳垢的行为，但是这样公开的形式毕竟极大地限制了腐败空间，食利情况比以前是减少了。当前的房地产价格的过快上涨与个别贪腐官员的关系是不大的。

真正的炒房的食利本质在于套取银行利率与民间利率的利差，这个利差体现在期房与现房的差价上。而民间的高利贷也是房地产的主要食利者，不断收紧的调控政策导致的利率上涨使得这样的食利空间越来越大。

我国当前的政策对个人权利的保护取得了历史性的进步。有些地方还存在着矫枉过正的现象。过度保护个人利益使得个人利益能够侵害公众利益，由此产生巨大的边际效应，能够产生“另外的食利者”。而房地产领域中存在的“另外的食利者”，就是在拆迁过程中产生的，核心城市的下岗工人因为拆迁食利都成了中国的富豪群体。为什么说抗拒拆迁的钉子户是食利者？原因就在于他们在拆迁过程中取得的价值是远远要高于他们所拥有的房产的价值的。他们获得这样的利益既没有付出劳动，也没有资本投入！而拆迁的影响对整个工程和项目是会有巨大的边际效应的，钉子户食利的利益来源也就在于此。

坊间关于拆迁钉子户流传着一句俗语：“拆迁拆迁，一步登天。”以去年北京的钉子户为例，位于朝阳门外的一个拆迁项目已经持续了7个年头，而剩下的7户拆迁户的安置补偿条件是每平方米补偿22.5万，折合每亩1.5亿元。这样的拆迁价格，北京最贵的楼盘也没有过。而他们还不是最高的。地安门皇城的钉子户还得到了每平方米近40万元的天价。加上拆迁之后大量的基本建设投入，地安门项目的土地成本超过每亩3亿是很容易的。对此，有人可能会说这是个别现象。那么再看一下总体楼盘拆迁的费用水平，比如北京大望京地区腾退拆

迁，按《财经》杂志的数据，安置补偿总额达57亿元，城市基础设施配套建设达50亿元，加上10亿左右的开发费用和税费，总的开发成本达117亿元。土地出让价格必须在117亿元的基础上，才有土地储备的盈利。而备受瞩目的远洋地产在望京地区占地90亩，拍卖总地价达40.8亿元，也不过是4500万/亩。这样一来，房价上天是必然的。拆迁可以取得扣除其房产实际价值上千万元的收益。这笔收益经常会高于在小县城开发几万平方米的大型房地产开发商的投资所得，这难道不是分配不公平吗？

同时在腐败和房地产开发潜规则下，开发商的主流盈利模式也是有食利或者套利因素的。开发楼盘要赚钱，最主要的不是靠良好的设计、策划、营销，而是靠占据好位置等待政府修建铁路和完善道路后的地价大涨，所赚取的钱实际上是将政府土地财政对土地的投入所产生的价值增值据为己有。这样的方式能够行得通，关键就是政府有关人员的腐败食利，背后是土地财政所产生的利益分配不公。这种地产潜规则使得真正的房地产开发经营反而处于劣势状态，极有可能被淘汰。借鉴一下香港地铁公司的经营案例。香港地铁公司不获得足够的修建地铁的土地增值利益是不会修建地铁的，地铁项目是要事先储备地铁周边土地的，而不是像内地把土地卖光、楼盘建好以后，看哪里人多就在哪里修建地铁！内地的开发商如果不能套取政府土地投入所带来的价值增值，也就不能取得为社会所痛恨的暴利了。开发商暴富的根本原因还是利益分配不公和食利。对此，可以借鉴一下印度的经验。印度的贪污腐败和权钱交易一样都不少，贫富差距更加悬殊且等级森严，但是印度开发房地产却不容易食利。2006年某媒体排出印度的500个最有钱人，其中只有六个是地产开发商。

地产高价的结果就是食利者取得了房价上涨最大的利益，而他们是不劳动，也是不承担风险的。他们的不劳而获直接打击了劳动致富

的基本社会价值规范，给社会带来了极其恶劣的示范效应，引发了更多的不稳定因素。而不劳而获导致他们对于财富的使用和支配方式也是不同的，辛勤劳动致富的人是不会肆意挥霍自己的血汗钱的。食利的结果是社会财富分配最大的不公。食利者的食利行为很多是历史原因造成的，完全杜绝清算是行不通的，但是对食利的程度和范围不加限制和控制更有问题。食利行为会完全扼杀中国经济增长的动力。理顺投资创业者与食利者的财富分配问题非常关键。

只有控制了食利者，把市场的主体还给投资人，社会的足够投资才会自动地遏制过度投机。而一个食利者众多的市场肯定同时也是投机盛行的市场，因为食利行为本身的不正常使得市场产生了投机的空间。正常的市场是只要价格偏离了价值轨道，就一定会吸引大量的投资者进入，进而增加供给。这会使得供求关系平衡，价格回归价值，反之则是食利行为造成投资不足或过剩，使得市场难以及时自我调节，造成供求失衡引发大规模投机，加剧市场动荡和社会矛盾。食利者让投资者找不到合理的投资机会和生存空间，还会导致投资者到境外寻求生存机会，损害我国的投资环境，导致财富的大量外流。

要遏制房价过快上涨，最根本的办法就在于控制食利的规模，即要控制民间利率以及控制民间利率与银行利率的利差套利这样的食利行为，把房屋在流通环节的虚高泡沫挤出来，也要控制拆迁过程中食利不受限制、拆迁成本失控、房地产开发成本不正常的刚性增长。只要控制了食利的规模，也就控制了房地产不合理的涨价。而正常的房地产涨价是必要的，房地产的投资在合理的范围内是要扶持的，市场的活力也需要有适度的投机者存在，仅仅有消费者的市场不是完善的市场，被食利者控制的市场还不如不要市场！因此当前控制房价和中国经济发展的首要任务就是把食利者控制的市场变成一个真正的市场！

五、城市化与房价的不均衡

1.房价问题从不嫁“凤凰男”谈起

现在网络上流行的一个词汇是“凤凰男”，指的是农村出身的穷小子经过刻苦学习和艰苦奋斗在城市成了成功人士，这样的男人本来应当受到社会的尊重和肯定，却出现了“不嫁凤凰男”的说法。这里除了农村出来的一些文化习气与城市人有所差别以外，更重要的是其背后的经济因素，那就是房价和城市补贴等造成的差别和不公。

中国大城市的居民都有退休金。退休金的金额，不说离退休干部，普通公务员和事业单位公职人员也是很高的，就算是工人也有3000元以上，如果是社保也会有1000多元的退休金。这样大城市居民退休金以每月2000元左右计算，每年就是2.4万元左右，而中国人的寿命期望值已经到70岁以上，城市人的寿命还要增加，退休后普遍还有20年的寿命，如此计算下来就接近50万元。如果再计算医疗费用，以现在的医疗水平，保守地估计20年的医疗费共计20万元左右，有公费医疗或者医保，这些钱就不用花费了，这样加下来大概有70万元的金额。一个人有没有这项福利，差距是巨大的。如果是“凤凰男”，农村父母基本没有这样的保障，因此中国社会相亲时还有更市侩的说法，是要求“没爹没娘，有车有房”。

凤凰男与大城市土著的差别还在于遗产与赠与。城市里小两口结婚的时候父母一般还在工作。有丰厚收入的城里人是可以啃老的，但是农村就不同了。家里贫困而自己成功以后，以中国人的孝道“凤凰男”怎么可能让父母受苦？如果真的是不孝没有人品的人，美女们还敢嫁吗？这还不算，更大的差别在于城里人的父母一般都会有遗产，即使是普通人也有一套住房。在北上广这样的核心大城市，老人留下

的房子都位于市中心，一套百来平方米的住房价值现在就有几百万了，如果拆迁得到的还要更多。但是对于农村进城的“凤凰男”家里的宅基地，价钱也就是几万到十几万元的数额，而且目前城里人基本上是独生子女一个人继承，而生在农村的“凤凰男”还有兄弟姐妹，这样计算下来“凤凰男”与普通城里人在财产上实际是有大约500万元差距的。对于一个年收入50万元的金领“凤凰男”，那也是需要不吃不喝奋斗10年才可以达到的。

很多人对于这个500万不认同，认为这些钱是很多年后的事情，遗产也是很多年以后才能够得到的，但是退休金等是会涨的，而且涨得很快，房价也是要涨的，医疗费就涨得更快，把时间成本导致的净现值因素和通胀因素对冲，就知道500万元的估算是基本准确的。中国的房价背后就是包含这样的城乡差别，看大城市的商品房和农村的宅基地的差别就知道了，而且这里的差别不仅仅是核心大城市和农村。对于一般的小城市与北京这样的大城市相比，退休工资低不说，房价也存在数量级的差别，即几百万元的差距。

这种差距背后就是中国的城乡差距和地区差异。这样的差异在房价上是得到集中体现的。中国很多社会现象背后，与房价的高企和社会结构是有密切关系的，比如社会热议的“丈母娘刚需”。丈母娘一定要求女婿买房而且要写上女儿的名字，很多人以为这是因为现在的丈母娘现实了，更重金钱不重其他，但这中间的本质问题是中国的独生子女政策。

中国以前是多子女政策。女儿嫁了，有儿子依靠。现在很多家庭只有一个女儿了，将来自己老了以后是要去投靠女儿的，但如果这个房子不是女婿自己的，也没有女儿的名字，这怎么能安心呢？所以“丈母娘刚需”的背后是丈母娘养老的刚需，不全是为了女儿或者看重金钱，而是为了自己非常现实的问题。

中国独生子女政策导致未来的家庭结构必然是两家的四个老人要同堂。因为中国还是一个子女负担老人的社会而不是西方的社会养老的社会，这样的“丈母娘刚需”就是中国的社会福利制度和独生子女政策共同造成的，是男女在社会上的不同地位造成的。如果是女方强的话，可能就是“婆婆的刚需”了，这样的结果也反映到了房价之上。而对房子如此刚需的背后，就是人们对于子女未来奋斗买房的极端不看好。越不看好未来，越会要求当下，尤其对于丈母娘这样的过来人和关系到自己老有所养的关键问题，绝对是没有商量的。

很多80后羡慕70后可以买到没有上涨的便宜房子，但是这里大家忽略了一个要点，就是真正的70后主力是种地的农民和进城的农民工，他们对于买房根本是想都不敢想的。在70后高考的时候，大学每年招生只有50万至60万人，而当年中国家庭还不是独生子女，考生人数还众多，很多人根本没有读到高中，亦没有参加高考。现在的大学生比例与70后一代有20倍的差别，当年70后一代考上大学的比例是80后上大学的人群中最顶尖的5%，如果把城里80后那5%的顶尖人群拉出来，就发现在买房能力上没有这样大的差距了。70后与80后在对等的人群里面才有比较的基础。现在大家觉得70后都买得起房，占了便宜，实际上是统计中的样本选取有差距造成的统计假象。但是这个假象同时也说明社会的贫富分化问题，是5%的人群所得与一般人群所得的巨大不同，这个假象的背后就是分配差距的问题。

80后是一个很难套用的概念。因为80后是中国独生子女的一代，是中国改革开放以后出生的一代，是使用计算机和网络成长的一代，还是扩招后高等教育普及的一代。以前的人群都没有经历这样划时代的变革，而这样的变革导致80后没有什么人愿意当农民种地了。农村的孩子也都进城了，这在加剧城市就业压力的同时导致城市白领的工资降低，而农村无人种地，更是成为中国的重大社会问题，因为中国

必须保障自己的粮食安全，但是种粮是一个非常复杂的劳动，把粮食种好是一个技术活。这样的问题是中国的粮价政策、三农问题的一个反映和缩影。80后买不起房的背后就是类似这样的问题导致的收入增长慢于房价。因此放开粮价，让农民收入增加，以此解决工农业剪刀差和城乡差别是非常重要的。70后当初在刚刚毕业的时候是一样买不起房子的，但是随着1995年前后的工资高速增长，大学生毕业工资从原来的200元变成了2000元，生活就好多了。现在大学生毕业工资水平基本上10年没有变动了，房价却增长了很多，这才是问题的关键。现在80后买房压力的问题背后就是财产性的价值增长所带来的收入远远超过了自己劳动的收入，70后得到的工资收入与其拥有的房产涨价来比较，让后来者失去了创造的动力。因此让收入增长快于房价涨幅至关重要。

中国的房价问题实际上是个伪命题。背后最关键的其实是分配问题，中国的城乡差别和福利差别，中国的社会保障和独生子女政策，最后都表现在住房的矛盾上，造成中国社会劳动创造的收入抵不上各种资产性价值增值的收入。在社会财富再分配上，劳动创造所得不断下降，这是中国未来可持续发展的重大隐忧。从不嫁“凤凰男”的论调中，我们要深入思考中国更深层次的社会分配问题，而不是把目光局限在房价上。

这不单单是房价高昂的问题，而是人们通过劳动的奋斗取得房屋难易程度的问题，是一个房价涨得快，还是收入涨得快的系统性问题。房价的问题应当看房价与经济增长、货币增长的相对值，同时也要看其与大众收入相比的相对值，两个相对值的偏差过大所反映的社会再分配问题才是最核心的关键问题。所以对于房价的调控不应只是进行“头痛医头，脚痛医脚”的治标上，需要解决社会根本问题——完善分配机制，这才是解决房价问题的治本之道。

2.中国房价分布不均

对于中国的高房价问题，很多人找到相关报道说中国房地产总估值超过了90万亿元，但是以中国目前的人口而论，则人均只有6万元至7万元。如果按照人均住房20平方米至30平方米的水平计算，那么中国的平均住房价格只有每平方米2000多元。不要看西方讲中国房价与GDP的比值怎样的高，因为双方处于不同的发展阶段，住房是有刚性成本的，所以中国的土地是稀缺的，中国住房真正的问题是住房价格严重的区域不均衡！

中国核心城市的房价一直处于急速增长阶段。北京2011年5月开盘的“钓鱼台7号”创造了每平方米30万元的新纪录，一举跻身世界顶级豪宅之列，成为全球最贵的十大楼盘之一。而北京、上海等地市区住房价格也普遍在5万元左右，这个价格已经是一般城市住房价格的10倍，同时要注意到这些城市间的收入没有相差10倍。中国的人口和劳动力在不断地流动，不同城市房地产价格存在如此巨大的差距是不正常的。

与此同时，中国的主要大城市的房价均价与核心城市有较大差别。根据中国房地产指数系统、百城价格指数（对100个城市的全样本调查数据），2011年5月，全国100个城市住宅平均价格为8819元/平方米。此数据是包含北京、上海等核心城市的，北京和上海的平均房价都超过了2万元，但是这样的平均价格是被大量的远郊房拉低的，北京的边远地区现在也难有15000元以下的房子了，而且城市间的房价差别还不是最关键的，真正的不均衡是城市与农村的房价差别。

中国农民的宅基地是很大的。中国有2亿户农民低密度住宅，有人把它称为中国的“乡村别墅”。若按每户面积100平方米计算，大约有200亿平方米的庞大别墅群，坐落在各个沟塘湖河田野之间。中国现在

有2859个县区，40828个乡镇和近40万个自然村，绝大部分人家都住在独家独院的房子里。尽管有些是砖石到顶的大瓦房，有些是山寨版的茅草屋、独脚楼，但是这些房子最大的优越性就是房顶上没有其他住户。他们整天能够生活在接地气的房子里，能够随意听到蛙声和潺潺溪水声。而这些宅基地的售价是多少呢？一般也就是几万元钱，约合每平方米1000元左右，价格是极其低廉的。

据国土部的数据，目前农村居民住房用地为2.48亿亩，占全国建设用地的51%。农村建设用地利用效率低，居民点人均住房用地高达229平方米，居住条件是宽裕的，而中国城市商品房的住宅用地才几千万亩。国土资源部提出到2020年之前要死守“18亿亩耕地红线”，但实际上我国到2020年城市化率要达到60%，至少还需要1.5亿亩建设用地。与此同时，农村建设用地2.84亿亩，却只承载7.4亿人；城市建城区建设用地5700万亩，却要承载5.7亿人。所以随着城市化进程加快，中国会有大量“空村”出现。中国的房地产用地也是不均衡的，农村的用地可以提供更多的建设用地。

中国核心城市的房价目前还远远低于印度核心城市的房价水平，但是其他国家都没有中国特有的农村与城市住房的分野。西方发达国家也没有宅基地与商品房的区别。西方很多乡村的房子实际价格与中国农村宅基地价格相当，远不是可以与西方城市中的豪宅相提并论的。西方的乡村化使得城市中心的投资减少，进而市政建设转化到土地上的价值有限，市中心的生活条件下降反而出现了很多贫民居所。因此不同的社会结构是难以对比住房价格的，西方发达国家与我国的房价可比性有限。

在这样的数据面前我们可以看到中国房地产价格的严重不均衡。农村的房子是有巨大的潜力的，而中国所谓的“没有房子住”是在特定条件下才成立的。如果我们搞活了农村土地市场，现在就会是不同

的样子了。我国农村的宅基地是农民的保障房，转让只能在农民之间进行，而农民如果都进城了怎么办呢？在中国的城市化进程当中，现在占总人口70%的农村人口大部分要从农村走向城市，农村的合理人口比例在城市化率达到70%以上后只有不到30%，这样会有约40%的农村宅基地被释放出来，也就是有上亿套农村宅基地的房屋将成为保障房，这比我们建设3600万套保障房的数量多很多倍了。只要把进城农民的宅基地存量盘活，让房地产的价格走向均衡，就可以极大地降低房价。很多地方搞的让农民放弃宅基地和责任田进城换取保障房和社保的试点也非常有历史意义，而且农村有宅基地的优势，也已经让很多人有意地把户口迁入农村，这也导致了一些新问题。因此中国的住宅问题是不能忽视机构问题、农村宅基地问题的。

综上所述，中国的房地产总体价格不是那样恐怖，价格高企的核心城市的房价不是中国房地产问题的全部，中国房地产的问题是均衡问题。农村宅基地，论建筑面积和居住人口都要超过城市商品房，论分摊的土地更是商品房的数倍。中国房价问题的根本在于价格分布不均下的不均衡。

背景资料：浙江公务员把户口迁入农村

2010年7月13日　来源：新华网　作者：李亚彪

今年初，义乌市委组织部接到多封群众来信，举报了一件怪事：一些公务员为“当农民”，把户口迁到农村。公务员为何愿意“当农民”？义乌市一位干部说：“不要小看了这个农村户口，它在农村涉及的经济利益十分巨大。”

近年来，随着经济的快速发展和新农村建设步伐加快，在义乌市拥有农村户口关系到旧村改造补偿等利益。据义乌市纪检委副书记胡爱芬介绍，如果本人户口在农村，旧村改造时能分到108

平方米的宅基地，可以盖起4层半的房子。这中间有巨大收益：一方面，宅基地可以参与流转，当地市场价每平方米都超过2万元，另一方面，盖起的房子可以利用地处义乌小商品城附近的区位优势，开展物流运输、物业租赁等业务，每月可以获得比许多城市居民还要高的收入。

“除获得宅基地、盖房子外，农村户口还可以拿征地补偿费，并从每年村集体资产出租、物业等经营收入中获得分红。”一位村民说。

据浙江省农业厅经管处处长童日晖介绍，全省已推行了农村社区股份合作制改革，对村集体所有的资产清产核资，量化为股权，均摊到村民身上。目前，已有千余个农村完成了这项改革，去年人均分红500多元，有的经济发达地区的农村分红则更多。

3.中国新城镇的形成落后于经济发展

虽然中国经济飞速发展，但是中国的城镇建设却大大落后于经济增长。在建国后发展的大城市是不多的，主要就是深圳，还有依靠资源的大庆。中国新城市的出现与经济发展越来越脱节。中国当前的问题是城市发展处在“摊大饼”的过程中，现有的城市越来越大而不是涌现出新的城市。

对于这样的发展模式，我们应当知道随着城市的扩大，需要投资的基础设施越来越多而且边际效用大大降低。中国的大城市为了解决城市人流普遍都有了修建地铁的需求，人们的上下班时间和公交成本都在加大。更重要的就是城市大了以后，中心效用要加大，市中心的房价要提高，城市对于基础设施的投资所转嫁到土地上的价值增值也要使得房价增高，而对城市原住民的拆迁不可避免地造成了拆迁成本的增加和土地原住民的食利，所有这些都是中国高房价的推手。

中国难以多建新城市的一个重要因素就是土地。中国土地紧缺，粮食安全是国家的头等大事，保障足够的耕地必不可少。新建城镇必然要大幅度地占用耕地，中国几乎所有有水源的平整地方都被开垦成为耕地，而没有水源的地方也不可能建设为城镇，因此新建城镇与保护耕地就成了一对必然的矛盾。

中国现行体制下是难以出现新兴城市的，原因就是在中国建立新城市的硬件很容易，而建立城市的软件却难以具备。

首先就是户口问题。小城市的户口肯定比大城市户口的各种福利补贴要少很多，而且户口难以流动，户籍一旦从大城市到了小城市，再要回到大城市就很困难，因此造成小城市吸引人才会有非常大的问题。而新兴城市都是从小而大逐步发展的，没有高端的人才就难有高端的产业，也难有技术和管理水平让企业上规模。这样的城市是不可能长足发展的，所以现在中国小城市发展的人才瓶颈是非常大的。同时人才的成长是需要环境的，在小城市没有人才环境的情况下，自身成才也是难以实现的。培养人才就如养马，一定要在草原的马群中奔跑才可以养出好马。

其次就是非常重要的行政级别体制。新兴小城市的行政级别太低也制约了城市的发展。出于中国现有的特色国情，在层层审批的体制下行政级别低会受到很多限制。另外，在城市竞争之间，小城市也要为其他同地域的大城市做出让步和牺牲，就如北京或者上海缺电，周边的城市就要拉闸限电。这样做的背后就是小城市的生活品质下降，大城市限制了小城市的发展，造成了不同城市之间的差别加大。

从这里我们就可以看到中国城市的形成落后于经济发展，这就导致中心城市的优势持续扩大，加大了城市的运营维护成本和土地的向心价值。这样的结果必定是核心城市的房价暴涨，所有的有钱人都要在核心城市买房，核心城市的房屋成了有钱人的奢侈品而脱离了性

价比。因此楼市可以维持中国的租售比，且房价收入比远远高于世界平均水平。这样的落差也是城市发展和建设的落差。中国的高房价如果计算了农村的宅基地就不高了，背后就是中国的城乡差别，因此中国房价问题的背后还有中国城市发展水平失衡的问题。中国的新城市发展远远落后于经济发展，美国的房价低也是与其大量产业建立在乡镇，新兴城镇层出不穷有关。因此房价问题是综合的多层面问题。

4.地区差异下的分配不公

不同地方的房价差别，是地区差异所造成的，也是户籍差异所造成的。中国的贫富问题更多的是地区差异问题，这些差异体现在房价之上，就是中国的核心城市与一般城市房价的巨大差别和中国城市与农村房价的巨大差别。

城市之间的差别，首先反映在各种补贴的差别上。且不说高考这样针对不同户籍的招生和各地区考分的差异，就是中小学的教育水平，不同地方的差别也是极大的。文化生活的差别就更大了，在北京可以看到世界各国最顶级的表演，而广州就是港台文艺的表演，上海有其东亚明珠的海派文化，但是到中国其他城市要看一场顶级的表演基本上就很困难了。这些不同的机会对于居住在这里的人群就形成了不同的享有权，但是取得这些机会的不是一个城市之力而是中国之力。世界顶级演出的目的是为中国，而不仅仅是北京。例如，北京开奥运会搞了大量文体设施建设，是举国之力的结果，也是中国崛起让世界重视的结果，不是北京一个城市所能办到的，但是外地人是基本没有享有和使用这些设施的权利和机会的。北京人享有这些设施就是享有背后的补贴，就是有了补贴享有权，这个补贴享有权是有巨大价值的，是一种权利和财富的再分配。这些最高端的文化设施和文化享受，会让这个城市的居住环境形成奢侈品，而高端人群的奢侈品消费是不讲

性价比的。因此北京等城市的房价可以脱离租售比成为全国有钱人向往的地方，北京原住民也水涨船高地获得了财产性收入的暴增，同时对外来人才造成房价壁垒，造成新的财富聚集效应和新的分配不公。

更深层次的问题是中国的物价是整齐划一的市场化。没有国与国之间的关税壁垒和贸易保护，其结果必定是不同发展水平地区间的差异日趋加大。发达地区必然通过金融和产业食利不发达地区。要限制这个食利需要的是人口自由流动。西方的关税壁垒不是主要的，用签证和移民限制发展中国家的人口自由流动才是主要的。有了人口的自由流动，地区间的食利和掠夺就要被限制。但是中国的人口流动是有户籍堡垒的，户籍壁垒上更主要的是社保和福利的壁垒。发达地区只要劳动力能够干活的黄金时光，而劳动力的成长和养老等需要资源和增加社会负担的时期都是在不发达地区度过的。养老和义务教育等是按照户籍承担的，这是城市间和地区间的食利！

这样的地区差别，在户籍限制人口流动的情况下，首先就反映到地价上来了。一个人要能够在这个城市生存下去，首先就要买得起房子！买了房子、住在这里，实际上就享受了这个城市的补贴使用权。比如，一个城市建设地铁给老百姓廉价的使用，那么居住在这里的老百姓就享受到了地铁所带来的利益，这个地铁补贴使用权就让居民得到了，最后价值体现在房价差异上。不仅如此，对于城市的扩大和城市成本的增加，很多补贴是更隐秘的。比如，北京是一个严重缺水的城市，但是北京的用水却没有按照市场价收取水费，北京现在已经在规划使用淡化海水了，这是我们头脑中只有石油极其廉价的中东沙漠国家才干的事情。现在北京也要使用淡化的海水，淡化海水的成本是多少？北京的水价才多少？这些水电费、交通费都是要补贴的，但其他地区没有这么多补贴，而且北京的补贴经常是靠收取其他地区的收益进行的。比如北京有很多企业总部，它们要在北京缴税，但是这些税收的来源可

不完全是北京的。再比如，北京在获得中央拨款方面也比其他地区有优势。如果没有这些补贴，如果这些城市生活要素按照市场价格执行的话，北京的生活费会贵很多，但是房价会降低很多。

农村人与城里人最大的差别就是社保等福利。城里人是有医保和养老的，农村虽然也开始有一些福利政策了，但是与城里人相比少得可怜。不计算低保等补贴福利，就养老和医保而言，以70多岁的期望寿命和不断上涨的医疗费进行测算，一个人养老和医疗的花费不会少于50万元。这个福利，农村人是基本没有的。进入城市的门槛现在就是买房子，除了极个别中心城市，现在都是买房上户口。有了户口，在城市工作，就有了养老和医保。这样一来，这100万元的城乡福利差距实际上就体现在房价上，城市房价就比乡村贵了近百万。按照一套城市住房的价格进行平均，目前均价是一套100万元左右，恰恰是比价值数万元的宅基地多出来的一笔福利价值！

因此对于中国的房价，看见了地区差异、看见了城乡差异，也就认清了中国房价分布不均衡的本质，这个本质就是分配的不公和食利。中国解决房价问题就是要在地区间和城乡间均贫富，消除不均衡，房价的问题就可以顺利解决了。要知道如果把宅基地的房价也进行平均的话，中国的房价是不高的，与中国的经济发展相比，还是有上涨空间的。房价的高涨是部分地区的畸形，这个畸形是由于分配不公和食利的存在造成的地区差异和城乡差异导致的。

背景阅读：年轻人为什么又逃回“北上广”

2011年7月17日　《新京报》　　于德清

“北上广”能够按价论市，能够给有能力的人提供就业的机会。在“北上广”，物质生活再艰难，平民子弟的前景却更加光明。

最近，媒体报道，当初一些逃离“北上广”的年轻人，又逃回来了。从因为高房价、高物价、限购而逃离“北上广”，到逃回“北上广”继续打拼实现自己的梦想，颇有戏剧性。其中究竟发生了什么，是什么原因能够帮助这些年轻人克服高房价等压力，又再次回到这些非常不易居的城市呢？

尽管，每个人都有其具体的原因，但是，从很多人的回答中，我们可以看到，几乎在很多人家乡的城市无论是就业，还是创业，都不得不面临观念的冲突——在职场上，很多人靠的是关系，而不是能力；在商场上，竞争靠的不是方案，而是喝酒、送礼等交际能力。当然，如果你要自己创业搞个小本生意，上边没有人，那么有关部门也就会三天两头来找你的麻烦。“小地方，要靠爹”，这话说得一点都不错。

这透露出来的信息是，在很多二线、三线城市貌似生活安逸，但是，年轻人回到那里之后发现，这些地方严重缺乏机会公平。近年来，很多地方被曝光“萝卜”招聘，就业变成了“拼爹”游戏。我们不难发现，很多有关“官二代”、“富二代”的新闻事件，多发生在二线以下的城市。

尽管，这并不意味着在“北上广”就没有社会的不公，但这些城市毕竟存在着健康的、向上的、市场的力量，所以“北上广”能够按价论市，能够给有能力的人提供就业的机会，能够让勤劳的人得到更多的报酬。在“北上广”物质生活再艰难，平民子弟的前景却更加光明。

改革开放三十多年，对“北上广”这些大城市的塑造，不仅仅是物质性的，也是精神性的。在“北上广”迅速成为国际性的大都市，摩天大楼比肩接踵的同时，这些城市因为对外开放的区位优势，也孕育和生长出了现代商业文明，以及与之配套的法治

环境与文化氛围。

很多人看到了“北上广”高房价、高物价的一面，却没有看到这些城市绝大多数的企业还是要靠市场吃饭的，也没有看到“北上广”也是当下中国技术创新、商业模式创新最活跃的地方。很多人看到，在“北上广”权力约束同样乏力，鲸吞公共资源的现象同样触目惊心，却也应该看到，这些地方讲规则、讲法治的商业力量也非常强大。

问题是，这些向上的力量应该得到鼓励。“北上广”理应成为有志青年的就业首选之地。也就是说，“北上广”应该对年轻人有实现梦想的感召力。对很多年轻人来说，与其在“酱缸”中厮混一生，还不如逃回“北上广”自食其力谋一份工。

逃离又逃回，这难道仅仅是年轻人的狼狈与尴尬吗？“北上广”已经从“理想之城”变成了不得已的选择。事实上，更令人担心的是，如果“北上广”的容纳能力达到极限，现代商业文明的光芒褪色，年轻人还能逃到哪里去？

六、收入增长应当快于房价

1.人力支出与工资收入的剪刀差

应当注意到我国企业的人力成本不等于员工的实际工资收入。中国老百姓的工资收入和企业的人力成本支出负担增长严重脱节，人力成本已经大大高于工资。人力成本增加与工资收入增长的不同速率，套用工业与农业生产率的不同所产生的剪刀差的概念，也是一个不和谐的因素。如果能够在企业人力成本不增加的情况下增加工资，那才真正是不影响经济发展的富民之道。

具体的情况，在这里我们以合同工资为100%计算，对此进行分

析。原先国家财政的社会福利变成了社保，以前国有单位工资很低，私人单位也是没有这些社保的。这些年来社保普及了，按照社保的要求是个人承担比例为8%，企业承担比例为24%。这就是个人拿92%的工资，企业支出124%。而我们的新《劳动法》规定，每工作一年就要补偿一个月的工资，没有到期强行解除工作合同赔偿还要加倍，因此这一年一个月的支出是肯定要给的。那么就不如换一个角度看，把它当作肯定支付给劳动者的费用，每年就应当予以预提，作为企业将要支出的预提费用。这样算一下，每年的费用至少增加大约8%。而经济发展后个人薪金所得税的起征点并没有提高很多，当年的800元起征点相当于刚工作大学生收入的10倍，而现在这800块也就是最低工资限制，即使是提高了的起征点也没有达到大学生毕业平均工资水平。这样一来，尤其是在货币购买力下降的通胀条件下，老百姓的实际收入没有增加，但是税收负担却增加很多。在购房人群工资较高的条件下，工资的提高导致纳税大幅度增加。以薪资从迈入职场时的起薪2000元增加到准备买房的工资水平8000元为例，个人缴纳的税收还要增加10%，这样个人得到工资收入的82%，而企业支出132%，这里还没有计算生育保险、残疾人补助费用、工会会费等收费，计算了上述费用企业支付就达到约135%，职工收入在计算了工会会费等支出后就占到了工资收入的约80%，上述因素都是近些年逐步显现的。

还有一个问题就是我们的工资所得或者人力支出，是不能在增值税的税前进行抵扣的，也就是说企业给职工发工资、交社保等支出必须是增值税的税后所得，也就是原来经营毛利润的100元都可以发工资而现在只有83元可以发工资了。根据由社科文献出版社出版的2007年企业蓝皮书《中国企业竞争力报告（2007）——盈利能力与竞争力》披露的数据，劳动者报酬占GDP比例15年下降了12%，但是要是考虑到增值税的影响，问题就不那么简单了。我们的增值税是从1994年开始

征收，5年为接轨期，现在是征收率逐年提高、征收情况最好的税种。我们再计算一下增值税的影响，把企业得到的135%再加上17%的增值税就是152%，增值税中还有城建附加和教育附加等税种为增值税纳税额的10%，这样就约等于160%，因此企业最终承担约160%。与80%左右的税后最终工资所得比起来，企业承担的要多100%。换一句话说就是要给职工发100元的税后工资，企业的毛利润要有200元，在200元的基础上剥去17%的增值税，再缴纳社保费，再代扣职工的个人所得税，再缴什么生育保险、工会会费、党费、社会统筹，等等一干费用，最后拿到你手里的才能够有100元，而在改革开放初期，企业所得的毛利润发工资是全部到职工手中的。

同时这里还没有计算人员的培训费用和管理费用。在企业规模不断扩大的同时，人力管理费用也要大幅度增加。企业产业升级对于员工的要求提高，职工的培训费用大大提高，而这样的培训费按照新《劳动法》的规定只有外部收费的培训企业在职工离职的时候才可以要求补偿培训费一部分。但是，培训费仅仅计算了直接费用，很多间接费用是不算的，比如培训期间的企业办公室租金的摊销、培训期工资、误工的代工工资，等等，因此企业的实际支出还要大于此很多。另外，这部分费用很多是要纳税的，企业发放的职工教育经费支出，不超过工资薪金总额2.5%的部分，准予扣除，超过部分，准予在以后纳税年度结转扣除。这个2.5%与工会费用相当。

另据人力资源和社会保障部2010年5月19日发布的消息，2009年中国全年五项社会保险（不含农村社会保险）基金收入合计16116亿元，比上年增长2420亿元，增长率为17.7%。基金支出合计12303亿元，比上年增长2378亿元，增长率为24.0%。而我们的财政收入2009年为68477亿元，预计2010年将达到8万亿，我们的社保支出只不过是12303亿元，仅为财政收入的18%左右，还达不到2009年到2010年的财政收入增量，完全可

以由财政进行承担。而德国的社会保障开支已占GDP的33.3%以上，其中1/3的资金用于法定养老保险开支，1/5以上的资金用于法定医疗保险开支。在发达国家俱乐部经合组织国家中，卫生费用的大部分是由政府承担的，并且几乎都在70%以上。英国的国家卫生服务体制支出占卫生总支出的88%。但是根据世界银行数据，中国的情况是医疗支出只占GDP的1.2%。中国发展和改革研究院出版的《发展和改革蓝皮书》指出，中国政府卫生投入绝对额逐年增多，但是政府投入占总的卫生费用的比重却在下降。政府医疗卫生支出占财政收入的比重和GDP的比重在过去15年中也一直呈下降趋势。

中国提高老百姓收入的关键还在于不能以提高收入为名加重企业负担，危害经济发展。如果通过政策手段一味强行让企业给员工增加收入，结果就是企业无法承受负担，被迫裁员或变相减薪，那么中国经济就会陷于保就业还是保收入的矛盾之中。通过上面分析的人力成本与工资的差额，我们得从中找出路、想办法。如果能够把我们企业负担的各种社会保障部分变成国家财政支持，改变中国的财政支出状态，使政府公共财政与世界各国接轨，那么我们就可以在企业人力成本不增加的情况下大幅度提高工资。

更进一步讲，我们每一个企业产品的增值总和就是我们的国民收入，增值税实际上是对国民收入的征税。中国的工资收入占国民总收入的比例是很低的，增值税的工资增值部分就更低了。如果我们允许企业的工资支出也可以抵扣增值税来补贴老百姓收入，那么老百姓的实际收入所得按照前面的计算就可以迅速翻倍。这样就可以迅速实现国民收入倍增计划，而且这样的工资收入增长没有给企业的人力成本带来太大的变化，国家当年的财政收入增长就可以承担。只要我们控制中国的财政支出一年不增加，就可以实现了。这才是中国富国富民

的根本之道。

所以，我们要看到中国的工资占GDP的比重很低，中国职工工资在近10年内没有多大的增长，但是企业的人力成本支出却成倍增加。而对于企业所需承受的更多是要以实际支出的成本计算，我们很多政策的制定虽然考虑了企业的成本，没有直接让企业给职工增加工资，但是把费用的承担对象确定为企业，对于企业而言仍是成本，是与让企业多给职工发工资没有区别。这样的政策一定是挤占了工资增加的合理空间，间接的也是由职工承担这些费用。将来制订政策之时是需要有长远考虑的，让老百姓的收入与企业的人力成本不脱节，不出现剪刀差，这也是经济发展的重要课题。

2.劳动歧视与新剥削

我们是信奉马克思主义的劳动价值论的。当今社会劳动的种类是千差万别的，但是有一个普遍的现象就是从事农业生产所取得的回报远远比工业生产所取得的回报低。我们可以发现剪刀差越来越严重了。剪刀差是指工农业产品交换时，工业品的劳动生产率与农产品劳动生产率所出现的差额，它表明工农业产品交换中工业掠夺农业的情况。传统的马克思主义理论把这样的差别解释成为简单劳动和复杂劳动的差别，但我们实际上很难说明什么是复杂劳动，什么是简单劳动。

很多人认为生产工业产品是一个重要的技术活儿，而种地是被人看不起的简单劳动，但种地实际上是非常复杂的，农民不但要知道各种作物，也要知道各种农时，等等，需要的知识量是非常巨大的，只不过这些知识不是书本上得来的，是从小从劳动之中学习而来的。事实上我们大家现在赖以谋生的职业技能，又有多少是从书本上学习而来？再回想一下当年在中关村装配兼容电脑的都是大学生，还不乏北

大、清华这样的名牌大学生，但是现在这些都是由一群进城农民在干了，工作的内容现在比当年还要复杂。再进一步讲，软件编程似乎在中国就可以算作高科技了，但是很多重复性的软件编程早已经成为软件工厂软件蓝领的工作了。这已经不是很复杂的事情了。

从人人生而平等的人权出发，各种劳动都应当是平等的。人类劳动的差别应当是不大的，这差别一般也就是技能培训所需要的时间和资本投入所应当得到的回报，除此之外所产生的劳动差别应当是对资源的利用造成的。而无法通过培训培养的大师，比如爱因斯坦和毕加索，本身也应当是一种人力资源。而对于劳动力的价值交换，自身也带有资源性质，这就是维持劳动力生存所必需的资源，这个资源各国是不同的，这也造成了劳动力价格的差异。我们以过低的价格承接出口加工业务，实际上就是在出口这些劳动力生存所必需的资源，也是一种资源外流。

这样的资源差别就在于有的劳动是要利用资源所带来的能量来完成的，有的劳动是要受资源的限制的，前者是人类对于资源的依赖性，后者是资源的稀缺性对于人的影响。比如，工业生产高效率的背后是人类必须依靠石油等能源和新材料的深加工，所以有比较高的生产率，这生产率的来源有人的工作劳动，也有机械和能源的作用。机械的制造材料和能源能量的背后是需要资源支持的，需要有资源的价值的体现，这样的劳动不能说是复杂劳动的结果。就如印刷抵不上手绘，照相抵不上画像一样，在照相和印刷的生产率面前，扣除了资源的贡献是无法与人类绘画劳动比拟的。

但是就是有人以这样类似照相的简单劳动来替代绘画的复杂劳动，西方社会对于世界发展中国家的剪刀差就是如此。剪刀差是发达国家在国际贸易中一种重要的交换手段，它是指发达国家利用垄断地位控制发展中国家的对外贸易，一方面压低发展中国家生产的初级产

品的世界市场价格，另一方面又提高发达国家生产的工业制成品的世界市场价格，发达国家通过这种交换手段可以赢得高额利润。如此说来，所谓简单劳动和复杂劳动实际上是对某种劳动扣上简单劳动的帽子进行歧视，这是一种新的剥削和劳动歧视。在这样一套新殖民主义的体系里，发达国家劳动者的劳动价值就是要被人为地估值为是比普通国家劳动者同样的劳动价值高，因此在国际贸易的交换过程中可以占有更多的其他国家人民的劳动产品，从而形成了不平等的交换和剥削。

所以著者认为在劳动价值论当中也应当加入资源的影响，以资源和劳动二元化视角来认识价值恰恰避免了劳动歧视。各种劳动不同的价值体现不是什么复杂劳动或简单劳动，而是资源价值的不同，忽略资源价值就是现代新型剥削的基础。

3.宏观调控防通胀

我们发现中国的经济快速增长，通胀压力很大。政府对通胀和房价的宏观调控越来越频繁，但是实际的结果却是房价和通胀并没有得到预期中的控制。老百姓的实际收入没有随着经济发展而相应增长，甚至很多地方老百姓的收入在计算了通胀的因素以后，反而相对降低了，这个问题该如何理解呢？

首先，我国已经融入全球化的浪潮之中，在世界贸易模式下我们的原材料价格是与世界接轨的。如果我们某一项原材料的价格大大低于世界水平，其他国家就会不断地购买，直到全球价格基本均衡为止。除非这些原材料全部产于中国，但结果也必然是中国特有的资源在世界各国的通胀压力下被廉价出售，就如供应世界95%的稀土一样。

我们一直试图压住能源价格保持PPI（生产者物价指数）的稳定，但是我们的能源补贴导致西方大量进口中国高耗能产品，结果就是我们政府这样的补贴变成了补贴全世界，最终我们只有让油价与市场接

轨，水、电、燃气等也进入了涨价通道。因此，在通胀的情况下，原材料成本肯定是要涨价的，这样的涨价是在市场全球化和世界进入通胀时代不可避免的输入性通胀。

而中国的利率是明显高于西方的，中国民间融资渠道不畅、融资困难、资金紧缺导致中国民间利率和企业的实际融资成本又大大高于银行利率。另外，中国完全是资金方强势，企业资本的财务成本也是无法压低的，因此在不许涨价的宏观调控、防止通胀的政策面前，企业产品不能涨价而原材料、财务成本均大涨以后，企业要维持生存所能够做到的就是压缩人力成本，人力成本压缩不下来的企业就得破产关门。微观上每一个企业都这样，形成合力后劳动者就无从选择，进而造成宏观上劳动力价格下降，老百姓收入大幅度降低。这样防通胀的宏观调控的结果就是把老百姓的收入给压低了。

再进一步讲，控制通胀就是要控制CPI（消费物价指数）。中国CPI的构成主要是食品价格，尤其对于低收入人群来说，恩格尔系数中食品价格所占据的比例更高。我们控制CPI最主要的就是控制食品的价格，也就是农产品价格。这造成了中国农产品的价格增长长期落后于经济发展，形成了农业劳动生产率远远低于工业劳动生产率，而且差距不断加大，进而造成农业投资和利润持续减低，农村持续贫困，农民收入持续降低。三农问题持续恶化，这已经成为中国社会可持续发展的重大障碍。与世界价格接轨的各种原材料涨价后农民的种粮成本大大增加，粮价不涨的背后就是农民收入的减少。中国农业大学校长柯炳生回顾了改革开放至今的城乡居民收入比：1978年这一数据是2.56，其后随着农村率先进行改革，到1983年这一数据降至1.82。上世纪90年代初期，城乡居民收入比总体变化不大，但到了1999年，随着重工业增速超过轻工业并引领工业化进入中后期，城乡居民收入比明显攀升，到2009年已变成3.33。

我们不能让眼睛只盯住粮食涨价对城市贫民的压力，更要看到从人口数量、城乡差距、工农业剪刀差等方面由粮食涨价所带来的好处。所以我们控制CPI、控制通胀的政策使得占中国人口大多数的农民收入持续下降，消费能力不足，而这些人是中国当前最需要改善生活的人群，而且也是在危机后消化中国过剩制造能力最大的内需市场。以其现有的生存状态，即使是收入成倍增长也不足以在短时间内在大城市购房，不可能形成买房的新刚需从而推动中国房地产再度暴涨。

因而提高农民收入是我们改善中国民生和调节分配不公的关键。如果中国农民的收入能够翻番，中国大部分人口的收入就成倍增加，中国反映贫富分化的基尼系数立即就可以减半，恢复到非常合理的水平。近年来，我国基尼系数的不断提高是与不断加大的城乡差距密切相关的。宏观调控防止通胀、压低CPI、控制农产品的价格，就是压缩了农民的收入。这是以牺牲农民的收入为代价对冲世界通胀对中国经济的输入性影响。而占中国人口60%的农民如果收入翻倍，基尼系数又将怎样？据世界银行报告显示，最高收入的20%人口的平均收入和最低收入20%人口的平均收入，这两个数字的比在中国是10.7倍，而美国是8.4倍，俄罗斯是4.5倍，印度是4.9倍，最低的是日本——只有3.4倍。在中国最贫困的20%的人口几乎都是农民，如果让农民的收入翻倍，这个数据马上就与俄罗斯、印度差不多了。我们还要注意到农民收入的增加会促进以农民生活服务为主要经济来源的县级城市的发展，使得这些小城市的房价和居民收入与大城市、中心城市接近，也会减缓核心城市的房价上涨压力。

中国测量通胀最重要的指标是CPI和PPI，但是我们要注意到这两个指标都不包含房价。我们控制了粮价也就控制了CPI，我们控制了能源价格也就控制了PPI，但是在输入性通胀面前，总是要有爆发的出口，这个出口就是房价，而房价在现阶段也成为中国人生活中最大的

支出。而我们对于房地产的调控，既是保民生，也是压通胀的重要政策举措。相关调控政策表面上是在挤压房地产开发的利润，从另外的侧面也挤压了房地产业从业人员的工资。房地产的产业链是很长的，除了中心城市以外，其他城市的主流房价是在每平方米3000~7000元，这里不仅仅要看到高层电梯住宅的建安成本每平方米2000多元，还要看到装修需要每平方米500~1000元，置备家具家电还需要每平方米500~1000元，设计销售营销广告等等的投入也不小，这样对于经济的拉动是很大的。

在土地成本中除了拆迁成本以外，政府投资的基建又回到了房地产的价值链里面。更重要的是，房地产的发展对于底层农民工的收入增加推动是巨大的。这些中国薪酬体系最底层的人的工资上涨是要带动整个社会工资上涨的。建筑农民工当中没有任何技术、只凭力气的小工工资已经从每天30元达到每天100元，也就是一个月有3000元的收入。有点技术的瓦工、木工等的工资从60元达到200元一天，也就是一个月6000元。这些工资是在房地产快速增长、房价快速提高下增长起来的，比绝大多数工厂要高，而且工人工作环境比在污染严重的工厂要舒服得多。

建筑工地的高收入直接与加工工业和血汗工厂的低工资进行竞争。富士康的招工困难和工资增加不仅仅是因为跳楼事件，更是由于房地产行业农民工的工资增长导致招工困难。农民工的工资增长是要带动整个社会工资上涨的，而工资上涨就是对社会资源的再分配，压低了他们的工资也就压低了整个劳动阶层的工资。开发商的资金紧张，首先被压制的就是农民工的工资。开发商的资金紧张后最先延缓支付的也是农民工的工资，所有的开发商资金都不足，对所有农民工的工资都拖欠，农民工就只有忍受这样的拖欠。而开发商资金不足必然导致停工、窝工，在没有充足工作量的情况下，也使得他们收入降低。同时建筑工

地的拖欠工资和窝工的结果就是让更多工人流向低价血汗工厂，在房地产膨胀的时候加工基地就要民工荒，而前面对房地产的调控使得加工工业的用工状态得到了很大的缓和，这是一个一体化的系统。

农民工的工资提高对于种粮也是一个竞争关系。粮价的提高，会促使整体的劳动力价格提高。因此房地产业的调控直接压低了农民工的工资，导致中国劳动力薪酬体系最底层的基础工资降低，从而使得整个薪酬体系低工资化。所以我们压低房价、收紧开发商资金的同时，也压低了农民工的工资，造成了收入增长的迟缓。从“招拍挂”、限制土地进入市场和2005年开始调控房地产以来，工资增长就开始放缓，而在此之前我们的工资增长是要快于房价增幅的。

回顾一下，历史是何其近似，以前大家对于买房也是望而却步的。根据《人民日报》1989年2月20日第2版报道：“北京最近提供2万多平方米住房，每平方米1600元至1900元。若买两居室，少说也要6万多元。一名大学生从参加工作起就日日节衣缩食，每月存储50元，已是极限，100年才能买上两居室。”20年的时间，收入水平增加多少倍？大学生毕业后，在北京维持3000元的收入水平，以1200多元的生活费标准计算，结余1800元，结果是大约增长了36倍。按最新数据，北京住宅每平方米均价17000元，按此计算的话，房价比1989年仅仅增长了10倍。因此在2005年虽然房价也在涨却是老百姓的快乐时光。据央视网、中国新闻网、劳动咨询网等多家媒体2009年9月报道《劳动力不再廉价，四川建筑工人月薪5000元仍难招》，但是随后的房地产调控使得市场建筑工人不再紧缺。如果不调控房地产，让建筑工人的工资长期保持在每月5000元以上，各行各业的工资和老百姓收入一定是暴涨的。

现在很多人盼着房价被调控打下来，但是谁也没仔细想想房价真的打下来社会经济会怎样。中国房地产是中国经济的龙头，这个产业

垮台以后将释放大量的失业人员。失业人员为了生存会恶性竞争，这又会导致工资收入大幅度的下降。届时你的收入一定会比房价跌得更快，甚至是直接失业。房子是便宜了，但是你更买不起房子了。很多有房子的人由于失业无法还款，房子被银行收走拍卖，这样拍卖涌入市场的房子会进一步使得房地产跌价，让更多的人失业，这是一个恶性循环。

所有这一切都是受到中国崛起压力的国家所喜闻乐见的，因此他们极力唱衰中国房市并怂恿中国政府进行调控，真正的目的就是搞垮中国经济。而西方人在大萧条的年代，为了走出经济危机，创造了一套100平方米的房子造价10万两白银的历史。这些，他们只字不提。调控政策的重压，一定是向最薄弱的环节和最弱势的人群进行转嫁。这被转嫁的就是从事建筑的农民工人群，进而是以农民工收入为最底层基础和参照的整个中国工薪阶层。因此，调控的结果经过社会和经济的博弈，最终是房价没有下来而老百姓的收入被压低。

最后我们要认识到西方对中国的经济渗透促进了中国的阶层分化。我们老百姓收入并未绝对降低，而是相对和分化的。统计数据显示，2009年我国城乡居民储蓄余额突破26万亿元，较2005年接近翻番。中国的问题在于分配机制。2007年诺贝尔奖得主马斯金提出一套替代理论：发展中国家也有高技术的管理层和低技术的生产工人。而全球化的结果是，发达国家的企业往往选择与发展中国家的管理层及技术人员合作，而附加值最低的制造环节由生产工人执行。这样一来，前者确实享受到全球化的好处，而后者的收入很难提高，于是贫富差距就被拉大。

这里的技术人员不是我们通常所说的技术人员，而是顶尖的技术创新者，他们在创投的资金支持下或者期权的激励下成为暴富群体。而我们大多数搞技术的实际上是技术蓝领，在西方国家由于工作环境

好，技术蓝领的工资甚至赶不上工作环境艰苦的真正的蓝领工人的收入。在中国经济发展与全球接轨的情况下，这一部分人员是可以全球流动的，他们的收入也在逐步与世界接轨。因为你不给他们足够的高工资，他们可以技术移民到海外。在总的工资收入水平不变的情况下，核心人员的工资暴涨肯定是要以压低其他工人收入为代价的。中国在各种调控当中对于外资反而是鼓励和宽松的，这也是导致中国老百姓的收入被压低的具体原因之一。

对于外来的输入性通胀，中国不仅要防止通胀，更要考虑怎样在通胀中保障民生、维护社会的核心利益。在世界一体化的全球化浪潮中，在世界进入通胀的大趋势下，中国不通胀也是要被输入性通胀的。房价暴涨本身也是通胀的一个结果。

七、房价问题说到底是分配问题

住房市场需求旺盛，基础建设投资导致土地增值，所有这些促使房价上涨的因素都是有价值支撑并受价值规律支配的。违反价值规律地人为压低价格，会再一次走向计划经济的回头路，结果一定是市场的报复性涨价。而中国的各种宏观因素平均下来与房价对比也不是那样的扭曲，因此房价暴涨照样有人能够大量买房。中国的住房和房价问题，根本原因在于分配问题，老百姓的收入和所得与房价不成比例，我们解决住房问题所需要的不是人为降低房价而是理顺分配机制。

中国的GDP在这几年从8万亿迅速涨到40万亿人民币，考虑到人民币汇率增值则GDP的增幅更大，其幅度是超过房价上涨的。这就说明房价不是问题的关键，问题的关键是我们老百姓的收入没有按照GDP和房价上涨的速度增长，而且老百姓的工资占GDP的比重还出现了大幅

度的下降。如果我们的收入能够快速上涨超过房价涨幅，那么我们的社会和房地产市场绝对会更加和谐。根据相关统计，中国的工资总额占GDP的比例为12%，而发达国家这一比例高达50%～60%，世界平均为40%。目前在中国的GDP中，政府财政和预算外、制度外收费拿走了40%，企业资本拿走了40%～45%，工人、农民仅获15%～20%。中国的工薪阶层和农民收入如此之低，当房子成为我们最主要消费品的时候，工薪阶层当然就买不起房，所以买不起房的真正原因是收入没有同步增长。

我们的各种经济调控，更多的是在利益集团的影响下改变了味道：汇率政策保护了外贸利益，救市保障了钢铁等投资，而房地产调控的重点在于国家金融体系的安全。这样的政策在经过社会博弈以后，最后利益被牺牲的总是最没有发言权和影响力的普通人群。调控政策从微观上看是限制企业的产品价格，但是企业的原材料价格与国际接轨且已经暴涨。企业的资金成本和投资利益是由金融市场决定的，每一个企业所能够压缩和控制的也就是人力成本了，不是压低工资就是裁员乃至关门，结果就是在宏观上形成合力限制了工资的上涨，最终全社会的薪资合理上涨被抑制，老百姓没有得到经济增长的好处却感到了房价上涨的压力。

再进一步讲，我们历史上形成了众多的既得利益和食利阶层。拆迁的食利者的背后就是城乡差别和户籍限制。这样的食利实际是城市优良资源占有者对后来者及其投资的一种渔利行为，使得社会的大量资源分配被原有的城市利益占有者获得。对于企业的建设和投资，现在最大的成本是获得土地和厂房，对于进入大城市的大学生最大的门槛也是获得住房，更不要说是城市门槛之外的农民工了，这样的成本实际上是被城市的原土地占有者所获得，原土地占有者的不当得利只会让真正的经济发展动力付出额外的代价！被拆迁者得到的超过其

住房价值的财富，是由买房人承担的，是通过房价对买房人的一种掠夺。

我们还分析过住宅价格的上涨是有成本支撑的，这就是政府大量的基础设施投资和配套建设的投入价值转化和分摊到了土地和房地产之上。但是这样的价值增长被谁取得又是一个分配的公平问题，比如说某开发商廉价取得了某块土地之后，政府就在该地旁边修建了地铁，造成该项目房价的暴涨。这样的涨价本身应当是政府投入取得的，但是利益被开发商得到。为什么不在地铁规划后出让土地呢？这里就有黑色利益和腐败的嫌疑。还有就是我们土地财政的承担者和受益者也是不统一的，因而产生了食利的空间。比如，我们的土地收益主要由新增的土地承担，也就是最新的买房人承担，但是收益却由老城区的原住民获得。这些原住民在被拆迁的时候总是提他们的家园社区和位置是多么的好，但是这样的好位置却是政府大量的投资建设所带来的。如果没有政府的大力投入，这些地方就是贫民窟。政府把贫民窟建设成为城市中心却导致拆迁要求更高，这中间的大量价值增值是政府土地财政投入产生的，却被那些“好位置的”被拆迁户所得，这也是一种分配的不公。还有政府使用土地财政收益补贴交通和医疗、教育，承担成本的是新买房的人，受益的却是全体市民。

我们前面所说的投资与食利的分配问题，便是分配不公的体现。西方经济不断发达的过程，也是一个商业利率不断减低的过程。降低利率就是降低了各种社会食利的空间，而且利率水平由市场决定不受政策限制。但是在中国却很难按照市场规则得到贷款，房地产的发展和民间融资需求不断地推高社会实际利率。房地产业得不到合理的市场利率，造成利率上的巨大食利空间，最后的经济成本也要让老百姓承担，都转移到了房价之上，所以调整这样的分配是非常关键的。而西方的发达过程不是绝对地降低房价而是增加了老百姓的收入，西方

发达国家第三产业的比重大幅度高于我们国家，作为服务业的第三产业的主要成本支出就是工资，第三产业的扩大也造成了老百姓收入的增加，而发达国家老百姓的劳动收入是远远高于我们的，其中促进收入分配的公平是关键。

之所以在1993年到2000年之间中国房地产市场的关系理得比较顺，关键就是理顺了“体脑倒挂”问题，实现了劳动收入的大幅度增长，让“搞导弹的比不上卖茶蛋的，开颅的比不上剃头的”成为了历史。因此，在1993年，要让产业和经济崩盘的高房价，到了2000年以后就不成问题了，关键就是理顺了分配机制。而对于今天的住房问题，依然需要理顺分配机制，大幅度提高人民收入，其他的事情就交给市场来完成。

这些年来政府财政税收大幅度上涨，这里是扣除了土地收入的，因为地方政府的土地收入是不纳入财政预算的。地方政府财政税收收入增长幅度年年大比例高于GDP的增长率，而人民的工资却止步不前，所占比例越来越低。大家知道中国的政府机构是吃财政饭的，表现为政府的人员开支和办公消费。中国其他各项政府支出的增加比例是有限的，新增的财政收入变成了政府人员的收入，这背后就是政府公务员各项收入的大幅度增加。虽然公开的收入不高，但是预算外的、灰色的甚至黑色的收入呢？北京就有大量的各地公务员购买的住房，各地在财政补贴下建造的政府人员的小区比比皆是，同时在不断调高离休退休金和医疗报销标准，不但政府离退休人员的收入极大地高于企业离退休人员，而且公务员的各种收入也远远高于一般企业白领。这导致的结果就是政府公务员与一般企业劳动者的巨大收入差别，而且这些差别在近些年还在逐步拉大。

造成人民收入差别的最重要因素，就是工农业产品的剪刀差。没有合理的农业劳动生产所得，农产品的价格决定了中国劳动者最基础的报酬水平。如我们农业生产所得的比例与日韩等国家一致，农民的

收入提高，势必导致我们基本工资的提高和国内消费能力的增加。这实际上是中国内部的分配调整，是在中国GDP不变的情况下，内部再分配问题，让老百姓有钱买房又愿意使用增加的收入买房，以此拉动经济的发展。上涨的房价是可以很好地吸收通胀，而不是制造通胀。

另外，中国行业间的收入差别也是巨大的。2010年6月18日中国企业家网报道：中国劳动学会副会长兼薪酬专业委员会会长苏海南表示，目前中国行业间收入差距已经达到16倍。最新研究数据显示，证券行业平均年收入在17万元左右，而畜牧业平均年收入仅1万多元，相差达16倍。这种差距在很多国家来说是很少见的。对过高收入行业应该加强调控，特别是其中的国有企业。应该普遍建立利润上缴制度、资源占用税制度，调节来得太多太猛的收入，从源头上进行调控。造成行业间差别最基本的原因就是我们的市场经济不彻底，市场准入机制问题多多，导致劳动力不能充分流动和竞争。

高收入行业的隐性收入是非常高的。如，2009年引起广泛争议的中石化以每平方米9000多元出售市场价格每平方米25000元的住房给员工的事情，还有就是2011年清华大学以周边房价的1/4价格向老师们出售6000套房屋的问题，这些问题都是把收入隐藏在房价里面，是一种分配的不透明和不公平。不要看清华大学是给教师们“分房”就应当有此特殊，如果大家出于对老师的同情和尊敬开此特例，那么各种当权部门更过分的事情就要接踵而来。清华大学所谓的“没有低房价留不住老师”的话只是片面之词，清华是可以迁校的，北京很多学校都在郊区乃至廊坊建设了新校园，西方的大学也是建在小城镇上的，为什么清华就要特殊?

同样日本和香港等地在经济腾飞时，也是这样不断利用房地产价格上涨，拉动经济发展、遏制通胀，以此完成社会建构走向发达。所不一样的是，现在的既得利益者不能有过多的利益去买更多的房子，

去投机房地产。控制既得利益的膨胀是经济可持续发展所必须解决好的问题。中国老百姓买不起房的背后是经济增长以后老百姓的收入没有随着经济增长同步增加的问题。而老百姓的收入快速增加，尤其是劳动者的劳动所得大幅度的增加，就可以缩小劳动和非劳动所得之间的差距，也控制了社会食利的行为，有助于让社会食利者进行劳动，促进社会的良性发展。另外，在各个国家经济走向发达的过程中，都是房价上涨的同时老百姓的收入涨幅更大，是老百姓收入的增长而不是房价的降低。只有老百姓的收入实现了增长，才是经济本质上的增长和可持续发展的基础。

综上所述，结论就是中国房价问题的本质不是要降低房价而是要合理分配。在中国经济高速增长的背景下房价同步增加是合理的，但是我们老百姓的收入没有同步增加，因此导致社会矛盾的激化。要解决房价问题让老百姓买得起房子，是不能舍本求末地单方面追求降低房价，而是要让老百姓的收入升上去。理顺收入分配关系、提高工资，结果就是使得劳动者收入增加而食利者收入受限。提高劳动者在社会分配中所占有的比例，增加社会公众在劳动创造下的收入水平并限制食利规模，才是经济发展的根本。

第六章 房市分配机制再思考

引 言

房地产问题的本质是资源先占者的食利和分配不公。解决房地产问题的根本之道在于用税收武器对抗食利，用税籍改户籍的武器对抗分配不公。完成以税籍代户籍的改革，改革税收制度并对外籍人士征税，以此来保卫国家和百姓的福祉。

一、通胀与财富分配

1.资源先占者食利

我们传统上对于价值的理解是客观价值论的等价交换，也就是说价值是由客观社会必要劳动时间所决定的。这个劳动价值论里面是没有计算资源价值的，其结果就是如果让拿着资源的一方出让其资源的话，没有资源的一方一定要拿出更多的东西来交换。这多出来的物质财富是没有社会必要劳动时间付出的，也就是说在客观价值论下必然有食利的情况发生。

然而在国际上除了客观价值论之外还有主观价值论。客观价值规律讲等价交换，但是在通胀模式下只有在交换的瞬间是等价的，交换完成以后拿着货币的一方就要受到损失了。而西方很多场合是主张主观价值论的，即买卖就是要赚便宜，价值是由交易双方的主观而定的。这样的主观价值论比较容易解释通胀与定价权的价值，用等价交换理论是难以解释我们当今流行的定价权争夺的。在主观价值论之下，谁拿着资源要出售的话，必定是要占便宜的，也就是要得利的。

具体到房地产领域，最明显的是资源先占者得利的情况。也就是谁先占据了有利的地块，那么要让他自愿地出让，必然要开出一个他愿意出售的价格，而这个价格要比周边实际成交价格高得多，这就是资源先占者的食利。这个食利的存在使得中国的房地产价格高涨，资源先占者的食利是需要后来者来买单的。结果就是城市原住民以其既有房屋的高房价和更高的拆迁费，总是可以买得起房子的，且在城市改造当中几乎一夜暴富并极大改善了居住条件，而城市化过程中的外来新移民们就要付出更高的代价来支付更高的房价，这是一个资源先占者的食利游戏。

认清资源先占者食利的广泛存在，就可以理解房价、通胀、经济运行等问题背后的本质所在了。

2.通胀是博弈食利的利器

资源紧缺时代，资源先占者的食利与渔利，就是世界在过剩经济下通胀的长期动力来源。资源占有者的食利剥削给经济社会注入了巨大的通胀动力，同时社会各界也会采用其他手段博弈这样的资源食利行为。世界上的发达国家也不能容忍资源国家的食利行为，因为资源国家会完全主导世界经济的话语权。发达国家必然会利用自己的市场地位和经济、金融的优势遏制资源食利，其中最典型的遏制手段就是

通胀。因为在通胀过程中生产者和劳动者会产生稳定的、随通胀增长的现金流，而资源出售者只能够在资源出售时产生一次性的现金流，其资源出售后所得的现金如果不投放到生产领域变成实体经济的投资，就一定会在通胀中被蚕食，而将资金投入到实体经济中的“食利者”就不再是食利者了，所以要依靠资源所得持续食利是不可能的。

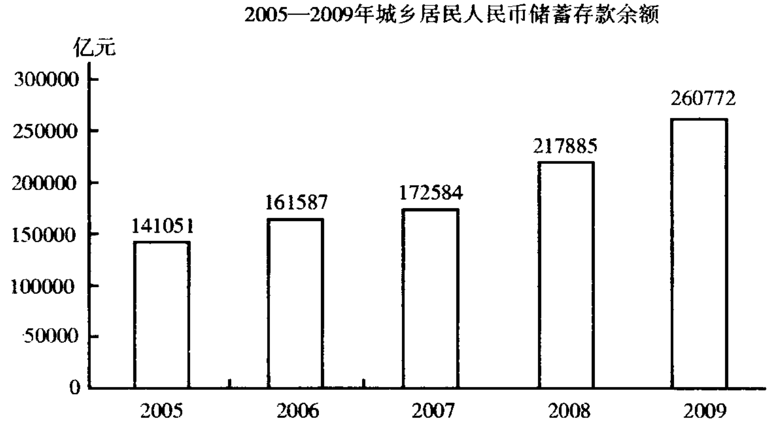
遏制资源先占者食利首先就是金融资本利用其控制的交易渠道来控制渔利水平，赚取渠道利润对冲资源上涨的压力，但这背后也是金融大国金融资源的渔利。几乎所有资源产品的交易都建立了现货和期货交易，吸引了大量金融资本，给金融经济注入了大量的流动性。这些交易中还产生了大量的期货衍生产品，2008年的金融危机就是一场衍生品泛滥的危机。这些衍生品的博弈本来是零和博弈，却导致金融资本得利、产业资本买单。金融资本的所得成了实体经济的通胀输入，无论产能多么过剩，资源原材料的成本上涨造成产业成本大增，最后成为通胀巨大的支撑。就如中国外贸工业的产能过剩、收入降低，但是产品价格反而有涨价之压力，背后的压力来源就是原材料的涨价，而原材料涨价有资源占有者的涨价，也有金融资本渠道博弈利益的转嫁。剪刀差也是发达国家在国际贸易中的一种重要交换手段，发达国家利用其金融垄断地位控制发展中国家的对外贸易，一方面压低发展中国家生产的初级产品的世界市场价格，另一方面又提高发达国家生产的工业制成品的世界市场的价格。如果把这一现象用图表示出来就像一把张开的剪刀，占据金融和市场主导地位的发达国家通过这种交换手段可以赢得高额利润，以此对付资源占有者的食利行为，而这人为地提高了工业品的价格，于是剪刀差就成为了通胀的来源之一。

这样的手段说到底就是以金融泡沫来对抗资源价格的上涨，这对于有世界金融控制权的国家来说是无本得利的手段。当然如果把社会资源也算作一种人为资源的话，那么发达国家控制的金融资源也是人类社会

的核心资源。对于金融控制权的争夺决定了国家的命运，因此在20世纪美国的很多经济学家断言价格机制可以解决资源紧缺，原因就在于他们通过金融泡沫的注入导致世界性通胀以此抵消了资源的涨价。因为资源的提供者是没有制造泡沫的能力的，用泡沫来换取他们的资源就是所谓的价格机制控制资源涨价的关键，使资源价格（以金融霸权国家货币计算）在扣除通胀因素以后的实际所得受到限制，也就是让货币贬值来对付资源价格的上涨，这就是美元长期贬值背后资源层面的博弈。

这样的金融泡沫本身也是世界性通胀的动力来源，终究要有人为这样的通胀买单，因而没有金融控制权的国家要购买资源，情况就大大的不同。中国与美国就有这样的不同，因此在这样的模式下当美国利用其金融衍生品操纵世界资源价格的时候，中国就只能为自己高成本的资源需求买单，就如在2008年危机中中国的企业大量在资源套期保值的合同中损失惨重一样，我们的损失成了他人的盈利，对冲了他人的资源成本。

2005—2009年城乡居民人民币储蓄存款余额



3.西方在通胀中怎样发钞保民生

现在世界经济已经明显进入了通胀通道，连以前通缩的西方国家也开始通胀了。世界主要国家负债超标的背后肯定不会以通缩来给债权人输送利益，现在的世界格局就是各国货币竞争性贬值的格局，因

此世界性的印钞大赛是不可避免的。

在这样的通胀格局之下，我们需要关注的就不再是印钞了没有，而是印钞后怎样保障民生。西方保障民生的关键就是在发钞上，也就是印钞后怎样让货币发行到市场上，发行方向对通胀下财富再分配和财富流向至关重要。

在货币发行方面中外存在巨大差别。西方国家的货币发行主要是以央行收购国债来完成。美国所谓的量化宽松就是美联储在资本市场上收购债券，而这些债券是怎样来的呢？是政府发行借此取得现金，用于社会公众福利的。因此美国印钞实际上是一个福利发放的过程，是一个让老百姓得到实惠的过程。推而广之，西方的印钞就是老百姓得利的过程。希腊财务危机发生以后民众示威反对政府消减赤字的原因就在于此。另外，西方老百姓存款很少，西方社会的资产组成是：在金融有价证券上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部有价证券额的60.6%，接下来9%的富有家庭拥有的资产额占全部有价证券额的37.9%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部有价证券额的1.5%。因此，西方的老百姓都是“月光族”和“月透族”，在通胀过程中西方的老百姓是得利的。因此，通胀对于西方国家就是劫富济贫。

而中国的情况如何呢？我们的货币发行最大的来源是外汇占款，能够占到货币总发行量的2/3左右。这些外汇占款实际上是外来热钱、外来投资以及与外贸有关的机构取得的资金，除此之外就是货币的再贷款。这些货币也主要被大企业主所得，因此中国发钞是难以直接发到老百姓手中的。而中国老百姓的主要财富却是银行存款，中国目前的居民储蓄余额接近了40万亿元人民币，在通胀中老百姓的损失是巨大的。

应当知道资金每过一手都是要得利的。没有利益，我不会把我的钱给你，谁在印钞和谁在通胀时最先得到货币，谁就是通胀当中的得利者。因为最先拿到货币的人可以拿着钞票在通胀还没有来临的时

候买到商品，等这些人把商品买走了以后其他人再买就要涨价了。因此，问题的要害是：谁先取得钞票谁就有在通胀下的获利权！如果你认识到了这个过程，就可以认识到印钞不是最关键的，而关键的是印钞以后货币先到了谁的手中，因为谁最先取得流动性谁最先得利。

西方是流动性变成了老百姓手里的福利，通胀就是老百姓得利，中国印钞产生的流动性掌握在外来资本和利益集团手里，通胀就是老百姓受损失。因此在通胀格局下西方是均贫富、缓和社会矛盾而中国是老百姓受损、增加社会矛盾。这就不难理解为什么西方老百姓希望通胀而中国老百姓对通胀谈虎色变。

当今国际上争相印钞、货币竞争性贬值的道理也是同样的。每一个国家印钞都是本国最先得到货币，在货币的过手当中尽力从外国买入资源，然后把货币输入他国。在希望他国持有本国货币的背后，是这些货币所交换的资源流入本国，这个资源流入的过程是谁也不说的资源重商主义。因此国与国之间的博弈重点也不是印钞而是发钞，即怎样把你的钞票发行到其他国家去。就如日本地震受灾，日本印钞大约5000亿美元，并且保持了当时汇率的高企。成功印钞的同时又成功地向全世界发钞，这也是世界其他发达国家为什么不顾日本的反对一定要干预日元汇率的根本原因。因此，各国印钞和竞争性贬值的实质就是在国与国之间博弈财富的流向。这是一个全球财富的再分配过程，GDP只不过是生产了多少财富，GDP背后的再分配让你最终得到多少财富才是问题的关键。

而中国在通胀大势下应对通胀的思路应当作出合理的调整。在中国一国难以对抗世界通胀的情况下，应当把货币政策重点放到在通胀中怎样让老百姓拿到货币，尤其是让老百姓最先拿到货币的方向上来，提高老百姓的收入和福利水平，让老百姓的收入和福利的增长快于通胀，让劳动者成为通胀中的赢家，这才是一个竞争向上、积极进

取的社会和经济环境，才是中国应对通胀最有力的办法。所以，应对通胀大洪水是疏导胜于堵截的。在外汇占款和再贷款为主的发钞模式下，老百姓难以优先获得货币，肯定要遭受损失。解决问题的关键是政府发债、央行回收的发钞模式要成为发钞主流，因此我们的货币发行方式应当在通胀下进行合理的调整。

综上所述，看待通胀和印钞问题，要看到发钞的方向才是问题的关键。在通胀下，要关注谁先得到货币、谁被掠夺，要关注通胀下财富的流向。以变革发钞的模式来调整通胀中的财富再分配模式和流向，这才应当是我们宏观调控和货币政策所要面对的重点。

二、税收与调控房价和调节分配

1.合理修正土地增值税

对于土地增值税，首先要了解这个税是什么、调整的利益在哪里。如前文所述，由于建安成本的增加有限，我国房价暴涨的背后实际上是土地价值的暴涨，而土地价值暴涨的背后是政府对于市政等基础建设的投入形成土地的附属物，增加了土地价值。这些由政府投资所产生的价值本身就应当合理地回归政府。这部分增值被他人取得是带有食利色彩的，因此在此有以土地增值税控制食利的必要。

既然土地增值税实际上就是政府对于土地投入价值的合理回收，是为了避免土地价值增值被社会食利者得到，那么土地增值税就应当与普通增值税一样，变成价外税和可以抵扣的税种，就是把不同地区政府的市政投入、补贴等产生的土地价值增值具体计算出来变成政府税收的依据。把这笔钱放到房价之外，把政府的投入与房价分离开来，一方面可以降低房价、限制食利，另外一方面也可以让社会监督土地财政的投入，而以后的房产交易，应当缴纳的土地增值税也可以

如一般增值税那样抵扣。

因此，对于投资买房和炒房的人群，只要以后不再买房而要全部变现了，最后所缴纳的增值税就变成了无从抵扣的款项，成为他的默认成本了。这个增值税不是固定比例，而是把政府土地增值都计算在内的高数额，而对于买房自住的人群则在居住时政府不断修建基础设施所形成的增值成了政府给他们的补贴，这样就自然而然地拉开了炒房、投资人群与住房消费人群之间的成本差别。

这样的税收也可以在保障房领域起到作用。对于首次买房的低收入人群，计算税收时还可以补贴和减免，这样就直接体现了保障房和经济适用房的效果。不用特别建造所谓的保障房，而且所有人的抵扣税额，减免一致，维持了公平，杜绝了权力寻租的空间。这样抵扣的结果就是某人买了经济适用房没有缴纳增值税，再换房的时候就没有增值税的抵扣而要多交税款，在卖房的时候刨除增值税以后的房价就不会太高，食利的空间没有了。与此同时，拆迁中的土地增值部分，也可以用类似办法处理。政府投资市政土地所造成的增值，完全由被拆迁户占有和食利是不合理的，增值所得是应当有所得税的，而这样的增值税也可以在纳税人购买其他房产时抵扣，使得土地投资和资金能够在产业中良性运转。

这样设计税收的根本就在于对政府投资土地所产生的增值给予合理认识，让价值增值可以顺理成章地被政府回收。原来的政府土地投资回收方式存在的问题就是投资产生的效益分配不公，全部加载到土地出让后的新房之上，导致新房房价过度上涨。依据政府的投入不同，不同地区的土地增值税可以随时地调整。这样的调整也可以有效地杜绝开发商囤地，现在开发商囤地赢利模式的关键就是占据优良地块，等到政府配套市政投资以后土地增值再赚钱。开发商囤地的利益来自政府的土地投入，通过这样的增值税征收方式，开发商囤地的利

益就被有效控制了。因为土地价值上涨的同时土地增值税也同步上涨，囤地就没有意义了。土地增值所应当承担的税费，可以按照日本的方式：每年估算一次地价作为基准。

如此改变土地增值税，还可以与我们现在的土地出让制度相结合。例如，在土地出让中明确列出政府对于土地投入的增值，以此方式充分揭示本书所论述的土地经济模式，还原被媒体妖魔化的“土地财政”的本来面目。房价问题的实质是分配问题，只要分配方式合理，就可以降低房价，实现社会公平。土地财政的问题也是分配问题，修正土地增值税，补贴首套房购房者，对于多套房购房者还可以加成交税以调剂贫富，这样就可以大幅度降低没有计算土地增值税的房价。对于现在土地价值增值占到绝大多数成本的房价而言，降价的空间是巨大的。这样的做法比征收物业税要有效得多，因为物业税是很容易向租房人群转嫁的。

对此我们可以举例来说明：

根据2010年6月29日《21世纪经济报道》，2009年8月，长沙市政府突然下达征收一项名为“南湖片区开发分摊费”的城市基础设施费用，要求南湖片区已购地的房地产企业，必须按照每亩近200万元的标准，补缴开发分摊费。如不缴纳者，不仅不给予办理正常的开发手续，甚至可以由市政府按原地价收回其土地使用权。最受该项政策影响的，是目前已经出让待开发的667亩土地。他们是按照此前的价格正常购买土地的，现在如果按照市政府的征收方案，一下子每亩要多交200万元，这667亩地的开发分摊费总额将高达12亿元。

长沙市人民政府2009年8月27日印发了2009年第45号《会议纪要》。《会议纪要》表明，2009年8月3日的一次政府工作会议上，研究讨论了“南湖片区开发分摊费问题”、“省公安厅反恐

训练基地配套住房项目报建费问题”、“市城建投资公司兴业银行5.5亿元贷款分配问题”等多项内容。其中，对“南湖片区开发分摊费问题”形成了一致决议：“原则同意按南湖片区范围内剩余用地中净用地计算分摊公共基础设施成本。如用地单位不愿分摊片区开发成本，可以按原地价由市政府收回其土地使用权。”

《关于南湖片区开发分摊费有关情况的汇报》文件，明确指出，南湖片区土地总面积为5457亩，目前已出让开发1909.2亩。在剩余的3127.8亩中，已出让待开发土地面积为667亩，未出让2460.8亩。而按照湖南楚天资产评估有限公司进行的评估数字，整个南湖片区开发建设的公共基础设施成本为436998万元，但南湖片区内的开发项目预计应缴城市基础设施配套费约为83201万元，与43亿的总数字尚有353796万元的资金缺口。

从上面的例子就可以看出，政府大量投资市政造成土地价值的增值，可是开发商已经取得土地套取了政府投资的收益，此时如果政府强行收取开发商的收益又与政府的承诺和土地出让、开发的合同违约。政府实际上是处于进退两难的境地，但是如果采取土地增值税的方式，可以不断地对政府投入造成的增值征税，这样的矛盾就可以避免了。

2.物业税：不应遏制投资而要遏制食利

现在征收房地产保有税已经是大势所趋，但是具体怎样操作有很大的争议。普遍的意见是针对富人和多套房的持有者进行征税，但是仔细研究后会发现，这样征税的结果并不能降低房价。

对于富人和多套房持有者征税，必然打击房屋租赁市场，因为出租房屋的都是富人和拥有多套住房的人。如果房屋租赁价格暴涨，

那么投资房产照样有利可图，房价不会降低，穷人反而租不起房屋。再说，富人的豪宅本身价格很高，征税后即使豪宅的价格大幅度降低，比老百姓住的房子还是贵很多，这从根本上不解决老百姓的住房问题。富人的支付能力很强，即使征税，富人也能够承受，如果征税过头使富人的资产向境外转移，对于国家经济的长远发展是非常不利的。

实际上，这样的征税能够迫使富人出售的房屋在市场所占的比例不大，因为富人群体在社会人口中本身的比例就有限。就算是房价最终降低下来，也就是把房价一次性买卖的价格变成了房价的多次买卖，相当于分次征收政府的土地出让金。以目前的房地产成本支撑，把一个业主几十年拥有房产的总成本加在一起计算一下，这个成本应当是更高的，也就是说房价实际上是变相涨价了。

那么怎样征税才能够实际解决问题呢？以著者对市场的了解，应当针对不同性质、用途的住房以不同的方式征税，这对降低房价、合理使用房屋、土地供应和政府公平、解决低收入住房等问题是非常有意义的。

首先是住宅商用的房屋。本身对于商业用房就有相当于房价10%的租金或1%的房产税，现在住宅商用这笔税基本没有到位，这样与应当纳税的写字楼等相比就存在不公平。通过征税把商业用途挤占的住宅供应给释放出来，必然起到平抑市场的作用。

其次是对于持有经济适用房、廉租房后再买房，或者收入超过政策扶持标准的人进行征税，直到他把经济适用房让政府回购为止。这样那些骗购经济适用房的行为会少很多，而且最重要的是把存量的经济适用房释放了出来。现在大量住在经济适用房里的人，且不说当初是骗购，当他们收入增长后超过享受经济适用房政策的标准时，就不该享受这样的补贴，就应当把房子交出来，不交房就应当交税。这样

会在市场上释放出大量适合无房户居住的房子。

第三是小产权房。小产权房是历史原因造成，强制拆除不现实而且会造成巨大的浪费。更加合理的做法应当是就地利用，把它视为一种政策房，加大税收限制，让不符合使用条件的人在经济上得不偿失，自然小产权房就得到了限制。

第四是享受国家福利分房再买房的人。以前的福利分房，政府补贴极大，对于房改后没有机会享受的人就是极大的不公平。如果前者再买房就应当就当初他们享受的福利做出补偿，例如把福利房按照经济适用房的标准由政府回购，如果不补偿就应当调节税收。这样也会使大量福利房进入市场给无房户居住，同时也遏制了购房需求。

第五是拥有宅基地的人买房。农村的宅基地极其便宜，却占有大量的耕地，中国为了国家战略安全必须保持18亿亩的耕地，因此目前我们的城市化和工业化只有3000万亩土地可以使用，而同时又必须保证比如京沪高铁等事关国计民生的项目用地，再开垦新土地破坏环境也是得不偿失，所以2亿亩的宅基地必须利用起来。而农民可以极其廉价地拥有宅基地本身对于城里人就不公平，因此农民进入城市居住后就应当就其无偿享受的城市公共资源付出相应价格，把宅基地释放出来进行复垦，保障我国的土地安全。

最后就是对外国人买房进行征税。必须提高中国国籍的价值！外国人在中国买房享受了中国国家的公共资源，他们又不是中国国民，就应当付出补偿。同时为了公平，如果这个外国人成了中国的纳税人，可以考虑进行减免折抵。

更进一步思考直接收取房地产保有税。从宏观经济和统计原理上讲如果从一个行业中以税收的方式抽走货币，结果一定是该行业的薄弱环节承担整个损失，在商品经济的初级阶段，必定是作为行业终端的老百姓承担，对于像住房这种不得不消费的刚性商品，其最终的结

果必定是价格上涨。对于房地产保有税，结果也是一样的。

而采取本节所述方式使用物业税，就会符合市场经济条件下纳什均衡的博弈法则。对于政府回收经济适用房、宅基地、小产权房、廉租房、福利房等补贴保障无房户的行为，也就不用采取强制过激的手段，且不与刚刚生效不久的《物权法》冲突，同时让这些福利在全社会公平化，有利于和谐社会的发展。

3.釜底抽薪的控制房价之道

现在国家为了降低房价、控制炒房出台了一系列政策，仔细分析会发现这些政策完全是针对银行和银行贷款管理的。但银行已经不是计划经济体制而是市场体制了，有关政策改变了银行的经营方式和利润。一旦政策对金融市场的健康发展不利，市场会立即对此做出反应，那就是所有的银行股放量暴跌。在我们经济发展的关键时期，在银行资本需要大幅度募集的非常时刻，这样的下跌显然是有问题的。

收紧贷款对于老百姓的压力也非常大。中国的传统习惯是大家庭，也就是上有老下有小，住房当然也就需要大户型。现在提高90平方米以上的住房贷款首付，实际上是提高老百姓购房的门槛，或者是加速家庭的小型化。家庭小型化以后实际上住房的需求还要增加，会助推房价的上涨动力。我们政策的出发点是遏制房价和炒房，不是让老百姓买不起房子。

此外，政策更严格地限制了外地人购房的贷款。外地人即使纳税，如果当初没有要完税证明，现在也难以取得一年前的证明，尤其是很多企业的代扣代缴是不给个人纳税明细的，结果就是实际上外地人难以贷款买房，进而造成新的户籍差别，引发社会矛盾。

与此同时我们还要看到炒房的影响，现在很多炒房人是全款买房的，因为他们在以往的炒房过程中已经积累了足够的资金。同时在当

下的限制政策里面他们取得贷款已经不易，更重要的是他们通过全款买房以后，还可以以房屋为担保给他们的企业取得企业贷款，所贷款的资金再一次流入房市完成资金的循环链条，限制这样的担保贷款又会让本来就取得贷款不易的中小企业更加雪上加霜。炒房团们也可以通过一定的洗钱的方式——以住房担保搞消费贷款。要知道炒房人持有房屋的时间是短期的，他们并不需要像买房人那样十年二十年的长期贷款，于是限贷政策对老百姓的购房杀伤力更大，因为真正的炒房人是全款买房，或者有银行的其他贷款资金违规流入房市，还有就是贪官的灰色、黑色收入和海外热钱、洗钱的资金。他们不受我们的政策限制。

因此著者认为如果要限制炒房，应当从资金来源入手。如果限制了资金的来源，尤其是限制了全款买房者的资金来源，就可以非常好地限制住炒房的需求。这样的限制就是通过税收核查购房资金来源，对于大额的购房资金需要有资金合法来源的证明，来源合法的还要有完税证明，这样对于堵住银行资金违规流入、灰色和黑色资金的进入以及海外热钱是非常有好处的。违规资金的来源是不清楚的，而老百姓用积攒一辈子的钱买房、用拆迁款买房等收入的来源是清楚的。很多企业老板买房是企业开支票，开发商照单全收的。这笔款项是没有企业所得税和个人所得税的，而按照有关规定企业给所有个人使用的款项要视为分红，是要纳税的。如果这部分资金需要纳税40%以上（20%和25%复合计算），也会极大地遏制购房需求，对此企业主即使宣称是找亲友借的，以京沪等地动辄几百万、上千万的房款，借款人的纳税证明也是需要的。这样的政策是符合市场经济行为的，西方的市场经济也是要查税的。同时，这样做还有一个好处就是操作性强，在办理住房转让产权证的时候进行核查，不仅可以管住开发商，也管

住了二手房交易。

更进一步讲，对于住房的供需矛盾，需要迫使炒房人抛售手中的房子来平抑房价，对此查税仍然是一个好办法。对个人持有的房屋购买资金来源进行全社会普查，对于持有房屋套数多的大户查税，追查收入来源和完税情况，发现欠税严罚严判，这样就会使大量持有房屋的炒房人和非法资金、热钱无处藏身。他们所持有的大量房屋就会抛售到市场中，房价就能够得到有效控制。

综上所述，要遏制炒房，就要从问题的本源下手，遏制住炒房的资金来源，才能够真正地发挥政策的最大效用，把副作用降低到最小。

4.户籍改税籍改革刻不容缓

（1）户籍与税籍

严格的户籍制度自建国以来已经实行60年了，随着时间推移和社会发展，这套制度出现了各种问题并引发了众多社会矛盾。问题的关键是户籍制度已经不能适应市场经济的人口流动，依赖户籍的各种补贴、福利和地区差异已经造成了重大的社会不公，很多人实际的工作、生活已经与户籍所在地分离，户籍的实际效能也比以前极大降低。

而我们可以看到每一个人的纳税却是与生活和工作的地区紧密联系的。纳税与各种福利是不挂钩的，导致纳税人的权益变得模糊，如果能够以税籍作为一个公民的福利以及与个人相关的其他各种政策的依据基础，将解决许多重大问题和社会矛盾。这样的制度也是国际惯例。

（2）税籍的管理

所谓税籍就是将个人的各种纳税全部归口管理，所有税务的代扣代缴扣除管理费后均归税籍地所有，个人的社会福利、补贴等也由税籍地发放。

户籍改成税籍以后，对应的管理部门也要改变，从原来的公安部门为主变成以社保部门为主，辅以公安、税务、人事、民政、劳动等部门。税籍可以自由流动但是要有条件，税籍流动后个人的福利补贴等一同流动，这样个人的历史性纳税也要随着税籍的流动在各地政府间结算。

同时由于当今世界信息技术和计算机网络的大发展，给全国范围进行税籍管理和流动提供了技术保障，成为变革可行性的前提条件之一，因此中国这样的人口超级大国才能够实现这样的变革。当今技术发展给我们提供了税籍管理的物质手段。

（3）税籍促进社会公平

我们的很多政策是围绕着户口进行的。同样在大城市工作，有没有户口所享受的福利待遇有巨大的不同，这样就造成了巨大的社会不公。户口是有特权的。我们的社会走向理性、法制和光明的一个根本就是要消灭特权，户口特权的存在对于社会的公平和市场经济的发展是极其有害的。

但是如果以税籍来作为福利和补贴的依据，情况就极为不同了。纳税人就应当享有纳税人的权利，我们的税收不是从纳税人那里掠夺财富而是要服务于社会、服务于纳税人。这些福利和补贴按照税籍分给纳税人，本身就是一个纳税人依法纳税以后的权利体现，让每一个纳税人感到自己纳税后能够享受到的权利。培养社会的纳税意识，是具有重大意义的。

我们很多政策本来是要留住人才、资源和造福社会的，但是没有以纳税为标准。比如某省对富二代进行特别教育，结果被指责让富人享有更多权利，不公平。如果以纳税为准绳，给纳税多的人更好的福利待遇，就不会遭受指责了。这里要注意的是当今社会的富人不等于纳税大户但约等于避税大户。如果富人纳税多、社会贡献多，多贡献

不能多享受福利，反倒是不公的体现了。这里的公平体现在任何人都可以多纳税、多为社会作贡献而多享受福利，不会因为户口而有特权的差别。

（4）税籍与社保和教育

如果我们社保的养老、医疗等均随着税籍的改变而流动，在哪里工作上税、哪个地区负担，这样就可以很好地解决社保的地方矛盾，同时对于劳动管理和企业用工也非常有益，会让每一个公民更加关心自己的纳税利益。实现社会保障的国内有序流动才是真正的人口自由流动。

户籍最大作用之一就是上学和高考，所以社会上有高考移民一说。很多地方限制教育移民会造成限制户口或者招生不公，而以税籍说话那情况就截然不同了。未成年子女随监护人，必须在监护人税籍地进行教育才可以享受教育的福利，在美国就是如此，父母是所在州的纳税人，子女上学就可以享受免费义务教育、本州公立大学学费减免、入学条件放宽。

因此改户籍为税籍之后，户籍名下的各种社会不公就可以解决了。这样的方式也是国际上的先进经验，美国也是按照社会保险号码进行人口管理的。

（5）税籍与诚信社会

未来进行税籍管理以后，在中国建立诚信社会就更加容易，我们在以身份证号码进行管理的时候，身份证所代表的仅仅是个人的公安户籍档案信息，对于个人的诚信记录要另外建立新体系。

现在的个人诚信体系是银行建立的，但是银行对于人口的管理权限是有限的，这样的诚信体系既不全面也不能向全社会公开，而我们以税籍来建立社会诚信体系，不仅可以包括个人的金融信息，还可以包括个人的纳税信息和社会保障，等等，个人的不诚信行为就进一步受到了限制。

有了完善的个人诚信体系，才有可能在中国建立个人破产制度，进一步地完善社会经济运行。这也是中国可持续发展至关重要的因素。

（6）税籍与土地、农村问题

实行了税籍政策以后，对于农村户口与城镇户口的差别也很好解决了。农村户口和城镇户口是不同的税籍，应采取不同的纳税比例和纳税方式。农村税籍可以拥有宅基地和责任田，对于宅基地和责任田纳税，如果改成城镇税籍享受城市的福利，就不能享受农村的责任田和宅基地的福利。

需要注意的是中国放开了土地承包权利的流转，城市人也有到农村承包土地耕种的了。而很多农村村民到城市打工、到城市工作，土地也流转到他人名下，农村户口的实际意义也淡化了。所以，税籍才是关键的，不同的纳税方式决定不同的福利、补贴等待遇。这样才是公平的，否则对于农村户口和城镇户口的差别是很大的不公平。变成税籍以后，这样的不公平就解决了，让人民自主选择纳税方式和所享受的福利。如果农民要如城市人一样享受城市福利，那么代价就是要放弃农村户口所享受的好处，即宅基地和责任田。现在四川已经在试点“两放弃入城来”的政策了。

（7）税籍、户籍与房价

今天高房价的根本原因也与户籍政策相关，如果改户籍为税籍，对于房价是有很大抑制作用的。

房价不正常高企的背后有一个另类的价值就是房价是进入一个城市的门槛，原来进入城市的门槛是户口以及与户口关联的福利补贴等各种票证，现在这样的户籍门槛消失了以后，能不能在一个城市生存下去的关键就是房子，买房就成了刚需。

实行税籍制度以后，各个城市就可以合理地要求非纳税人买房要额外纳税。每一个人只能有一个纳税地一个税籍，这样很多投机的房

子就要流入市场，就如北京、上海这样大城市的住房，很多是被各地的富人买去的。他们在很多城市都有房，造成房屋的空置率很大，本地工作纳税的人反而买不起房子。限制非税籍人买房，或者给有税籍的纳税人特别优待，就可以很好地遏制中心城市的房地产需求。

几乎所有进入城市的农民即使在城里有了房子，也不会放弃宅基地，更多的情况是农民子弟成为城市人却继承了农村宅基地的遗产。如果能够以税籍不同、税收政策的约束让宅基地置换城市附近的耕地，就可以在保障国家粮食安全的情况下取得房地产的开发用地。现在为了保证耕地红线，城市房地产开发以拆迁为主，由此造成成本居高不下和土地供应紧缺，成为房价上涨的主要动力。

因此以税籍及其附属的税收政策让大多数人不占有非税籍地的房屋和宅基地，让这些房地产流入市场并且消除房屋的城市门槛效用，房价才会产生真正的降价空间。

（8）税籍与转变政府职能

取得一个地方的税籍，不仅仅是纳税额的多少，也包括纳税的时间长短，一个人的纳税随着税籍的改变在各个地方进行结算，做到福利与纳税的统一。

以税籍和纳税人的各种福利补贴为依据以后，地方政府的行为就受到了竞争和限制，各个政府必须要服务好自己的老百姓和纳税人。如果政府奢靡浪费政策不佳，结果就是本地的纳税人流入外地，政府的税收就要受到限制。政府追求政绩必须更加务实，虚高的GDP是不能让纳税人满意并留住纳税人的。

这样的政策建立以后，中国地方政府就需要转变职能，从老百姓的领导变成纳税人的公仆。服务好纳税人，搞好经济，对于中国的可持续发展和和谐社会是至关重要的。

地方政府服务于纳税人的竞争，是合理的竞争并且发挥了纳税人的

监督作用。只有中央政府、地方政府从上而下的监督是不全面的，而且成本是极其高昂的，纳税人的监督是自下而上的监督，监督成本是很低的，降低国家的管理成本是一个政权执政能力的具体体现。

（9）税籍与人口流动和地区差异

对于户籍变税籍、取消户口限制，很多人会联想到大量人口流入发达地区导致贫困地区的经济发展障碍，这样的想法有道理但是没有全面看问题。首先中国就是需要向发达地区集中人口，就如日本的东京地区集中了国家60%的人口一样，中国以后发展主要城市群也应当这样。因为人口的集中造成产业集群化会大大节省生产成本和效率，这是社会发达的体现。其次对于贫困地区来说富裕劳动力流出本身就促进了地方生产，尤其是环境保护。中国很多地方是应当保护原始环境的，不是所有的地方都适宜发展经济，这些地方的收入可以由中央补贴和调整。

中国很多外来人口和农民工在中心城市里面工作，给这些城市作贡献和纳税，但是他们的医疗、养老等福利补贴却由原籍承担，原户籍地没有收取他们的纳税却要负担他们的养老，是劫贫济富的行为。等到大批民工老了以后，这样的矛盾会更加尖锐，实际情况是加重贫困地区的负担。

所以放开户籍变成税籍，更多的是一个责任权利统一的过程，对于不发达地区是流出人口，但是经济上不吃亏。在现行户籍政策下，这些人不在地方纳税却享受地方福利，而发达地区出于地方利益以城市负担能力为借口，却享受流入劳动力的经济贡献，这样的不公平极大地加大了地方差异。如果对于某些地区真的是人口过多城市无法承受的话，加大税收自然就有人离开了。美国各州的税收不同，税收高的发达州一样吸引人口，而沙漠免税州只能开赌场吸引赌徒，所以税籍以及相关政策是可以全方位调整社会矛盾的。

我们的户籍政策产生和脱胎于历史上的保甲制度，保甲制度的核心是将人禁锢在土地上、进行连保连坐维护社会静态稳定，在当今市场经济发展、人口广泛流动的情况下，这样的制度就远远地落后于历史了。在当今市场经济社会，更需要的是经济市场手段而不是政策行政手段，因此以经济为背景的税籍取代以行政为背景的户籍就是历史大势所趋了。

三、拆迁潜规则必须改变

对于拆迁，大家都知道谁最后搬迁谁得到的补偿就最多。结果就是大家都希望最后走，成了群体钉子户，这样的情况实际上加剧了社会矛盾而且保护了真正的钉子专业户。

著者反对“钉子户”在这里是特指钉子专业户，要对于钉子专业户的食利实行强硬政策，确保拆迁的合理成本，才能够使得房价的不合理上涨得到控制，因为这些多出来的拆迁成本最后都是需要房价进行买单的。但是著者对于钉子户的概念与很多人是不同的，很多人把维护合法权利的老百姓也叫做钉子户，而实际上在一个项目里面真正能够当钉子户的是官僚腐败分子的裙带关系和黑恶势力，他们是要敲诈开发商的。而开发商在原来的拆迁计划搞不下来的时候，就要打老百姓的主意。对维权不走的老百姓，著者不认为是钉子户。但是老百姓的维权与贪官黑恶势力的敲诈混杂在一起，反而保护了贪官和黑恶势力。真正的老百姓是当不了钉子户的。只要真正的钉子户不需要老百姓在那里掩护了，老百姓就会被暴力强拆了。

很多人会认为开发商唯利是图，为了降低成本会不择手段，但是实际上拆迁成本是多少事前是要算清楚，是要放到有关机构备案的。拆迁费降低了开发商也捞不着好处，而且现在著者还没有听说哪里的

开发商拆迁能够比预算的省钱，不超过预算一倍就已经谢天谢地了。开发商赚取的钱至少要缴纳5.5%的营业税及30%的土地增值税、25%的企业所得税、20%的个人所得税，缴完这些税后的收入才成为纯利。拆迁钉子户的食利是不用交税的，而且贪官和黑恶势力当钉子户在拆迁中取得的利益，在形式上还是“合法”收入。

现在的拆迁就是在开始的时候以不合理的低价把老百姓赶走一批，省下来的钱用来补偿给赶不走的贪官和黑恶势力钉子户，所以老百姓错误地认为打击钉子户就是要暴力拆迁，他们实际上是被贪官和黑恶势力给愚弄了。老百姓在拆迁中不能得到合理的利益和补偿恰恰是这些贪官和黑恶势力钉子户的存在，他们侵占了本来应当给老百姓所得的拆迁补偿款。不能有效地打击这些隐藏在老百姓中间的害群之马，中国拆迁的社会矛盾就无法缓解。

中国需要更好的拆迁机制，不能让钉子户有食利、渔利的空间。因为房地产开发的特性，最后当钉子户的边际效用特别大，几个钉子户影响整个项目的进度和工程实施，给开发商造成的损失巨大。钉子户可以得到远远超过其价值的补偿，这就是一种不合理的食利行为，其提高房价成本的作用要超过通常情况下的开发商利润。

现在拆迁问题的核心就在于对于拆迁的两手都不够硬，一方面是拆迁的法律基础不硬，在《物权法》颁布以后对于如何拆迁、如何处理个人的物权缺乏法律依据，另外一方面对于已经生效的法律文件得不到强力执行，尤其是只要人多势重就可以抗法。而这两点是有所联系的，也就是法律基础不硬的时候，我们不敢给地方司法部门过多的强权。我们现在就是需要解决这样的问题，新的拆迁管理规定参入了各种利益博弈，呼声很久但是一直难产。

对拆迁来说当然两手都要硬。土地是共有财产，被拆迁的房子虽然是独立产权，但是房屋的土地不是。因为房屋的土地一般都没有

单独的市政、道路、规划，等等，均是在一体的规划、市政、道路下建设的，这样这些房屋的土地使用权实际上就是按份共有的状态。按照通行的司法原则，房屋是土地的附属物，是主物权与从属物权的关系，是需要房随地走的，因此对土地的处理原则就可以作为对房屋的处理原则。对于按份共有财产的处置，我们的《物权法》是有明确的规定的，那就是按份共有的2/3以上的共有人同意才有权处分财产。这样的法律规定是与世界接轨的，也是合理地均衡公众利益与个人利益的方式，你的自由不能妨碍他人的自由。

西方给我们宣传的是个人主义的极端化，个人的权利是可以无限膨胀的。可是在西方的社区，如果哪个业主行为不检点引发公愤的话，业主们是可以投票把他赶走的。这里西方也不绝对保护私人房产权，业主可以出售房屋得到房款，但是他必须离开。中国的拆迁也应当如此，让所有的拆迁户作为拆迁土地使用权的按份共有人，进行投票表决，共同处分他们的共有财产。如果2/3以上的被拆迁户接受，那么剩下的1/3的人就必须接受。而对于必须拆迁的道路改造，我们可以把周边的居民也划进来进行表决，同时避免了道路改造给周边地区带来的间接效用的被食利。这就是拆迁户集体与开发商公开博弈市场价格，要价高了没有开发价值，开发商不投资对所有共有人也是损失；开发商出价低了，被拆迁户不可能通过拆迁方案。这样做，最后双方都能得到公平满意的结果。

这样在法律基础上进行拆迁，占有被拆迁户的物权就有依据了，可以对抗部分钉子户的物权是无限抗辩的。一旦拆迁的合法性硬了，对有关人不执行的暴力抗法就可以更硬了。对于共有权人合法处置的财产，如果某个共有权人不按照法律文件执行，就是要承担损失的，而且对于他的损失承担可以依法强制执行。所谓强制，就是合法地使用暴力，与原来为人诟病的非法暴力拆迁有本质上不同的，而被拆迁

的钉子户由于有他的拆迁款在那里，赔偿也是可以执行的。这样操作就是谁当钉子户谁倒霉，杜绝贪官和黑恶势力在拆迁中当钉子户进行渔利的空间。以著者的从业经验，一般这些贪官和黑恶势力钉子户的渔利直接导致拆迁成本提高50%~100%以上。如果能够杜绝这一部分渔利空间，房价就会有20%~30%的降价空间。

而拆迁立法对于改变拆迁潜规则的社会意义是深远的。由于没有了盘剥老百姓来满足贪官与黑恶势力钉子户胃口的需要，拆迁时每一个人都可以得到基本相同的公平结果，这样的结果经过2/3以上被拆迁人同意，拆迁价格是不可能不合理的，这样社会对抗就可以减少而趋于和谐。很多老百姓在城中村和棚户区居住，实际上是盼望拆迁的，但就是因为有这些渔利的钉子专业户的存在使得拆迁费用不合理并引发了不良分子的食利欲望，使得很多正常拆迁工作无法进行，也阻碍了社会发展。因此改变拆迁中的潜规则和限制钉子户的食利，也是解决房价问题和完善城市改造拆迁过程中分配机制的重要手段，对于房地产业乃至整个社会经济的良好运行都是至关重要的。

背景新闻：“钉子户”占路8年被强拆 协商时铲车开到

2011年12月16日《京华时报》

朝阳法院表示，由于张氏兄弟未在规定期限履行腾房义务，拆迁方提出先予执行的申请。法院裁定后，准许依法强制将房屋拆除。市政工程管理处阜通路项目部相关负责人称，强拆区域所在路面将被填平，预计春节前有望临时通车。

占道房屋被拆除

曙光西路双向8车道，但在太阳宫南街交叉口处，突然缩成两个车

道。张氏兄弟的几间平房，成了驻守在此的“堡垒”，一守就是8年。

昨天中午12点多，朝阳区法院的工作人员来到此处，将房屋内的物品强行搬出。随后，拆迁方使用几辆挖掘机和铲车，不到两小时，就将房屋夷为平地。

对此，朝阳法院表示，去年11月8日，朝阳区房屋管理局就拆迁单位与张长福、张长友的拆迁补偿纠纷作出裁决，现因当事人对此裁决不服，双方正在法院进行诉讼中。为缓解当地交通拥堵状况，改善周边居民生活环境，朝阳法院根据拆迁方的申请，裁决先予执行朝阳区房屋管理局的行政裁决，并于今年12月8日前往现场张贴腾房公告，送达了执行通知。

春节前有望通车

2004年，阜通东大街（部分路段为现在的曙光西路）开工建设，由北京市政工程管理处分管，阜通路项目部施工。目前，大部分路段已建成通车，由于张氏兄弟两户房屋未拆除，致使道路无法竣工。

昨天，该项目相关负责人介绍，因该户居民迟迟不搬离，影响整条道路竣工，且项目管理费用大大超额支出。现房屋已被拆除，今天施工队将立即开工。工程包括铺设地下管道和修复路面等。在天气好的状况下，路面基础做完后，春节前即能临时通车，但铺油需要天气变暖后才能进行。“若接连下几场雪，可能基础都做不完，这样就会耽误节前通车。”

采写：本报记者黄海蕾 王丽娜

（责任编辑：梁靖雪）

四、房地产调控新思维

1.房地产调控是系统工程

近期国家对房地产的调控越来越严厉，把一切房地产涨价的罪恶归结为房地产的炒作，并且一项接着一项地出台针对炒房的政策。而对于国家这些举措，似乎还有可以优化和更加深入的地方，因为房地产问题的关键在于食利，而不是简单的投机和投资，应把调控的重点放到控制食利上面来。控制食利的关键在于打压食利空间，而降低套利空间是一项系统工程。

一个完善的市场，需要适度的投机和投资，市场中所有活跃的主体未必都是消费者，适度投机可以增加市场的流动性。就如我们的资本市场，有足够多投机炒股者的存在股市才能够搞活，完全没有投机的市场一定是死气沉沉，就如我们历史上把投机倒把定义为犯罪，结果不是发展而是僵化，而投机倒把的危害实际上是在食利上面。完善的市场可以迅速达到均衡的出清状态，食利、套利的空间被有效地压缩了。

同时一个系统的参数是难以同时优化的，要是把食利、套利、投机者控制为零的话，商品的交易成本就要大增。没有投机者的话，商品就不容易很快卖出，为了快速卖出商品就必须降价并付出更多的交易成本，同时这成本空间也可以成为食利、套利的空间，就如前面所论述的中介吃差价。以2009年的调控政策为例，我们现在要求首套房三成、二套房六成的首付以控制投机，但是对于有真实住房需求的老百姓来说买房的门槛就提高了，而对于外地人要求一年以上的完税证明，以此确实可以控制各地流动炒房的人，但是对于进城务工的普通老百姓，肯定没有及时在一年前准备这些文件，实际上是把外地人给

排除了。实际上，炒房者与老百姓同样平等地面对调控政策，结果就是老百姓买房更困难了，对于有资金实力的炒房者而言，老百姓的购房门槛提高以后反而更容易抄底买到便宜房子。到2011年，中心城市采取了本地人买二套、外地人买一套的政策，限制外地人购房，加大了户籍差别，引发了新的社会不公。

我们还要看到只要炒房有足够利益吸引，就难以在政策上彻底杜绝。马克思说过，对于有300%的利润，资本就可以不惜一切了，因此只要是利润足够，即使是杀头的贩毒，也是有人铤而走险的。所以在炒房利润足够大的情况下，仅仅依靠限制政策是很难奏效的，其结果一定是给腐败和权力寻租造成利益空间。现在补社保和办户口的掮客大大增加，其中灰色费用已经达到了10万元以上。

因此我们应当认识到抑制炒房是一个系统工程，我们抑制炒房的政策猛药同时也会对社会的正常运转和老百姓买房造成伤害。是药三分毒，这样的调控药剂是不能常用的，一定要找出治本的方法而不能把药当饭吃，否则在药性过去以后一定是报复性的反弹。现在的政策确实对短期购房者有巨大杀伤力，但是购房的需求还在，如果不能加大开发房地产的资金投入并多供给房屋，等到持币待购的老百姓等不及的时候，市场还会报复性的反弹。政策没有改变基本面，影响就一定是短暂的，每一次人为的暴跌反而成了新的投机机会。

我们还要看到旺盛购买力的来源。今天拆迁费的上涨幅度大大高于房价的涨幅。在北京市区大多数地方的拆迁成本每平方米已经突破10万元的背景下，房屋价格升高的背后是老百姓得到的拆迁费也高了，而拆迁费高的结果必然是房屋价格要高，这是一个互动的过程。这样的正反馈过程给房价的上涨不断注入动力，不能合理控制拆迁成本，房价是下不来的。这样的房价实际上是外地人进入城市的门槛；对于本地人，要不原来就享有福利分配的房子住，要不就是持有巨额

的拆迁费买得起高价房。

而炒房投机的根本原因就是资本的逐利本性。大量资金云集房地产的根本原因就是这里有巨大的套利空间，这样的空间与其他投机和投资机会相比更有利可图，这就是食利的吸引力所在。而这些年国进民退的结果之一就是民间资本的投资渠道不畅，例如山西的煤矿重组给民企的资金就没有去处，房地产的投机就成为了它们现实的目标。所以遏制投机炒房的根本是给相关资金一个投资发展的空间，现在房地产投机游资金额的巨大与大量民企难以生存、民间资本从实业中被挤出是密切相关的。如果民间资本实业投资收益比炒房大，自然就没有那么多的炒房资金了。

所以控制房地产价格、遏制投机炒房食利，不是“头痛医头，脚痛医脚”的事情，是一个系统的工程。治本的做法是遏制炒房食利的空间，消除拆迁价格和房价互动反馈的机制，控制好大喜功导致拆迁费暴涨的政绩工程和创造民间资本实业投资的渠道。让涨价失去动力，炒房没有食利空间，才是真正治本的做法，政策的药方可以治一时不能用一世。高明的政策需要的是大禹治水的境界，是疏导而不是查禁，是形成一个系统的博弈机制，在系统博弈中不是禁止炒房，而是投机资本无利可图不愿意去炒房，这才是和谐社会的真谛。

2.国家调控与房地产“牛市”

国家对于房地产的价格控制决心越来越大，调控政策不断。聚焦新房地产调控，对于房地产的影响实际上也是短期的行为。在2010年底和2011年初各地房地产成交量和房价即将再一次暴涨之际，国家在2011年1月26日开始了房地产的第三波调控突袭：二套房首付六成，三套房一律停购，具体内容如下：

- 各地设今年房价控制目标，一季度向社会公布

- 扩大住房保障制度覆盖面，增加公共租赁住房供应
- 个人购房不足5年转手交易，统一按销售收入全额征税
- 二套房首付不低于60%，贷款利率不低于基准利率1.1倍
- 大力推广“限房价、竞地价”，闲置土地及时收回使用权
- 扩大限购范围，本地二套房家庭和外地一套房家庭将停购
- 落实住房保障和稳定房价约谈问责机制
- 严打虚假消息散布者

与此同时，房产税如期出台。上海市人民政府2011年1月27日发布《上海市开展对部分个人住房征收房产税试点的暂行办法》的通知，确定于28日起开征房产税。该暂行办法确定房产税适用税率暂定为0.6%，应税住房每平方米市场交易价格低于本市上年度新建商品住房平均销售价格两倍（含两倍）的，税率暂减为0.4%。征收对象是指本暂行办法施行之日起本市居民家庭在本市新购且属于该居民家庭第二套及以上的住房（包括新购的二手存量住房和新建商品住房，下同）和非本市居民家庭在本市新购的住房（以下统称“应税住房”）。本市居民家庭在本市新购且属于该居民家庭第二套及以上住房的，合并计算的家庭全部住房面积（指住房建筑面积，下同）人均不超过60平方米（即免税住房面积，含60平方米）的，其新购的住房暂免征收房产税；人均超过60平方米的，对属新购住房超出部分的面积，按本暂行办法规定计算征收房产税。而与上海市不同的是，重庆对主城区超过均价两倍的新房征缴房产税，累计税率在0.5%~1.2%，全部独栋商品房都在征税范围内。重庆房产税征收对象包括：独栋商品住宅，不管存量还是增量；个人新购的高档住房，主城新建商品住房建筑面积、成交均价高于平均两倍的房子；无重庆户籍、未在当地工作，在重庆买房，第一套不收税，但是两套及两套以上，开始收税。税率方面，独栋商品房、新购商品房价格超过均价3倍以下，按照0.5%征缴，3~4倍

收1%，4倍以上收1.2%。如无存量商品住宅，买首套独栋商品住宅和高档住房可以抵扣。其中存量独栋商品住宅抵扣基数是户均180平方米，高档住房为户均100平方米。

新政策出台后的具体执行和衔接。国务院办公厅2011年1月27日发出通知，对新一轮房地产市场调控作出具体部署，要求进一步做好房地产市场调控工作。通知提出，尚未采取住房限购措施的直辖市、计划单列市、省会城市和房价过高、上涨过快的城市，要在2月中旬之前，出台住房限购实施细则。其他城市也要根据本地房地产市场出现的新情况，适时出台住房限购措施。而对于政策的影响究竟如何，我们可以逐条进行分析。

第一条是各地设2011年房价控制目标，一季度向社会公布。但是政府要降低房价和提出目标不是第一次了，这样的规定对于房地产实质性的影响是有限的。

第二条是扩大住房保障制度覆盖面，增加公共租赁住房供应。这样的政策确属对症下药，但是落实起来需要一个比较长期的过程，这里的关键是资金问题。资金是否到位？现在很多城市的做法是在土地出让的时候提出附加条件，这样的结果就是要商品房买单。而对于社会分配保障房同样是问题，很多地方的保障房绝大多数被政府公务人员得到，已经引发了社会不满。

第三条是个人购房不足5年转手交易，统一按销售收入全额征税。这个政策很多地方已经在实施，而房地产的投资行为是一个长期行为，超过五年的情况很多，避税手段也很多，在有房产税的模式下让买房人也更有了做低售价的动机。因为低价可以在未来的房产税中少缴税，产生了中介吃差价的便利。目前的房地产食利交易，所有的炒房食利是依靠不断的退房来完成的，根本没有税收！

第四条是二套房首付不低于60%，贷款利率不得低于基准利率1.1

倍。这个只不过比原来的50%提高了10%，而且现在的购房者如果不是购买首套房，就是有很多房子的人。

第五条是大力推广“限房价、竞地价”，闲置土地及时收回使用权。这样的政策虽然限定了房价，但是也限定了政府的收入。政府的土地成本，与土地有关的基础建设、配套建设和市政建设的投资转化的土地价值如何收回？各地政府为了城市发展搞了地方融资平台，按照其所需的成本，限价房越多，不限价的房子需要分摊的成本就更多，非限价的商品房的成本支撑就越强烈。

第六条是扩大限购范围，本地二套房家庭和外地一套房家庭将停购。这样虽然让三套房难以购买，但是我们需要注意到的是这里的本地和外地范围的划定。你在不同的地方是可以买到很多房子的，因为政策没有说全国范围。更重要的是缺乏技术手段支持，因为全国的土地房产信息不联网，而且各地的房产和土地信息有各地政府的核心利益，包括当地官员私人财产的灰色利益，所以实行全国房产信息联网的行政难度比技术难度更大。

这里还有一个关键就是北京、上海等地当前买房的核心阶层已经不是工薪阶层了。当地人是拆迁户，他们房子被拆迁总是要允许他们买房，而且他们的巨额拆迁费也买得起房子，而外地来的更多是老板。经济紧缩、产业整合会导致很多老板退出产业，中国的产业要从每个行业成千家企业变成与世界接轨的数家，99%的企业要退出，退出企业的老板当然要到最好的城市去生活去买房了。这些退出的老板是核心城市买房的主力军。这些人购买很多是属于外地的首套房。而逃离北上广的精英在家乡置业，很多人是购买首套房，而且他们的户籍在家乡，按照政策还是可以再买一套的，因此限购政策不是想象的那样恐怖。

第七条是落实住房保障和稳定房价约谈问责机制。这个机制已经

提出过很多了，有效性早已大打折扣。

第八条是严打虚假消息散布者。对于房屋的购买，虚假交易的影响是比较小的，因为房子不是股票，买房人需要时间很仔细地判断。

所有这些表明调控是难以让房价深跌的，更主要的是调控难以改变房地产的“牛市”状态。历史经验表明计划经济是难以控制物价的，其根本原因就是计划经济不能消灭需求，它能够做到的只不过是限制需求的作用，使得需求难以爆发并导致投机性的机会。但是由于没有暴涨没有投机性的机会，价格上的吸引力就不足以让更多的资金进入来扩大供给，所以计划经济的特长是限制投机，对于投机的价格影响只能是短期的，长期的影响是难以用计划调控的。同时实际经济运行的庞大和复杂是计划经济难以周详处理的，会造成各种不均衡，这些不均衡就成为了新套利空间和食利场所，对于抑制食利是有害的。

而市场经济的特点就是存在投资和投机，使得在需求旺盛的时候价格迅速上扬。大量的资金入场使得供给也增加，市场的活跃可以迅速达到均衡，消灭套利、食利的空间和机会。市场经济的问题是投机性的资金造成暴涨暴跌给经济带来损失。可见，计划与市场二者是各有优劣的。劳动价值论告诉我们价格只能围绕价值上下波动，这个价值支撑就是开发的成本支撑，只要房价跌破成本肯定立即无人开发，如果供给下降而需求仍然存在，价格就一定要涨上去，而我们房地产的成本在土地和税费的重压下支撑力是强悍的。

一套房子，经过立项、建设、配套、销售等诸多环节，一共要收多少税费？据不完全统计，房地产行业相关税种共有12种，此外各项行政性收费也是名目繁多。曾有人做出统计，房地产开发商在各项环节需缴纳50余种行政性费用，共涉及约25个不同的政府部门，总体费用占全部开发成本的15%~20%。以总价100万元的房子为样本，在房地

产开发成本构成中，土地成本、建安工程、市政工程占比最高，土地成本在北京、上海等核心城市至少要占房价的40%左右，建造成本约占30%。此后的营业税及附加、企业所得税和土地增值税三项税种就占项目销售收入的13.75%，而实际上再加上企业所需缴纳的契税、印花税等，各类税费之和一般在15%左右。由此可见，100万元房款，40万元属于土地成本，30万元归于建筑成本，15万元为各项税费，剩下的15万元则为企业剩余。而剩下的15万毛利润中还有大量难以计入会计账簿的支出，而即使土地成本极低，由于土地增值税可以累进到60%，而且长期持有土地在年息百分之几十的社会融资成本面前利息压力是极其巨大的。扣除累进的土增税和利息后企业的所剩也不多，再加上所得税，企业的边际利润非常低。只要房价下跌10%，开发商基本就要亏损。所以只要房价下跌10%，房地产市场就一定要遇到成本的刚性支撑。

保利地产公布2010年度业绩快报，报告期内公司实现营业收入357.1亿元，同比增55.35%；实现归属于上市公司股东的净利润49.05亿元，同比增39.39%；基本每股收益1.07元，同比增32.1%。上市公司是不会逃税压低业绩的。这里看到的就是13.7%的利润率，房地产的利润是很低的。以保利在业内的地位还可以低价融资，一般开发商是不能比的。因此如果房价下降超过10%，一定是开发商大规模破产。

房地产利润如此低，但是为什么大量资本投资房地产，为什么房地产富豪成群呢？原因就是房地产容易洗钱，很多问题资本在此“洗白”。同时房地产容易产生“空手道”。房价里面只有10%左右的纯利，但是很多时候房地产的投资只有房价的不到5%，所以投资回报是100%以上，同时可以滚动投资，这样的复利滚利是非常厉害的，以一两年开发一个项目的滚动指数性增长，几年下来就是几十、几百倍的增长，因此行业富豪多也是很正常的。

在这里我们要看到的是房价虽然暴涨，但是拆迁价格上涨远远快于房价。银行融资下降导致综合融资成本上涨，税收也增加。在所有的增加下开发商中间可以存在的价值空间是被严重压薄的，房地产开发的产业利润不是增加而是降低。这样的重压下，面对成本的刚性支撑，只有不断地施压才能够保证不出现报复性的反弹，因此现在的调控就是面对这样的刚性支撑反弹，最多能做到避免报复性反弹过于强烈，其下调的空间是短线的和有限的。

中国的通胀压力下流动性的表现是有中国特点的。中国的流动性既不是西方的泛滥也不是简单的紧缩，央行对于中国的流动性采取了连续的上调准备金的做法，使得准备金率不断地创造新高。但是在人民币升值压力下，在中国的加息与西方近似零利率的息差套利驱动下，涌入中国的热钱又源源不断。

3.遏制炒房食利的途径及其副作用

所谓炒房套利，实际上套的是开发商的融资成本与银行利率的差别，要控制期房套利的根本就是要斩断炒房的利益来源。而通过前面的分析我们可以看到民间利率和银行利率在利益集团和汇率等多方面因素的作用下，其利率差是无法消除的，因此要消灭大规模炒房团存在的土壤，就是要取消期房的融资功能。已经有很多声音在呼吁取消期房了，但是取消期房也会引发其他问题，比如开发商只能销售现房，结果就是在销售期内大量的未售现房空置，开发商会因此占压大量资金，资金成本无谓增加，反而要推高房价。

而改变销售期房的模式，让开发商只能够按照进度取得预售款。这样开发商享受不到期房销售所得的利益。这样的做法首先是银行没有积极的动力，因为银行争抢房贷还得求着开发商，同时客户按揭的话银行还不能一次性地把款项给开发商，那么开发商在销售上就一定

是给全款买房者更多的优惠，甚至不卖给贷款购房者，结果就会导致贷款购房者在买房时受到歧视。这样做还需要一个专门的监管机构，让其掌握期房的销售款，把销售款按照开发进度给开发商，这样的做法对于监管机构的廉洁和效率的要求都是非常高的，更可能成为一个权力寻租的新市场。

根本的办法在于提高期房的风险，把炒房的无风险套利变成风险套利，也就是说炒房者要承担期房烂尾的风险。对于给期房贷款的银行，由于存在烂尾的风险即使不进行统一规定，贷款银行也不会一次性给开发商的期房放款。而高利贷实际上是要承担巨大的风险的，就如茅于轼的《重新认识高利贷》一文所揭示的历史上高利贷的风险一样，所有的民间融资之所以利息很高，关键是有巨大的风险存在，如果期房存在巨大的风险，问题就是另外的样子。

法律规定对于已付大部分房款的购房者在开发商楼盘烂尾的时候是最先受偿的，因此这样的期房风险很小。即使是烂尾，只要能够取得房子就损失不大。而我们的法律同时规定对于银行抵押，建筑公司有优先受偿的权利，这样一来本来银行应当正常给开发商的贷款反而变得风险巨大，即使是抵押贷款也是如此。这好像是保护了消费者和施工企业农民工的利益，但是我们的社会是非合作的纳什博弈，经过这样的博弈，结果就完全走样了：由于期房本来应当存在的风险被法律限制，期房的无风险套利就成为炒房的巨大利益来源，这立即让金融资本嗅到了铜臭的味道；而建筑公司的无风险也使得劳动者不再担心自己的工资被拖欠，反而形成了拖欠工资的潜规则；更重要的是银行不正常地承担了风险以后，就不敢给开发商贷款了，而且房地产市场一有风吹草动银监会就要求收回和控制房地产贷款。这背后不是为了房价的降低而是为了金融体系和银行的安全，其结果就是开发商的融资成本剧增而购房者买单。资金不足、开发量降低，造成房屋供给

不足是推高房价的决定性因素。

法律带来适得其反的效果，这是非合作博弈的结果。这对社会和经济是有深刻影响的。揭示这样的博弈规律也是纳什先生得到诺贝尔奖的主要原因。

因此改变期房的风险构成，以风险控制套利空间才是解决问题的根本。巨大的风险抵消了投机的利益空间，没有利益空间才是解决问题的根本，否则是禁止不住食利的。只要利润足够大，像贩毒这样的杀头大罪也有很多人干，而没有利益了，你想让他干也办不到。因此，调控房地产的要害在于按照规律因势利导。

背景资料：各国对于期房的处理办法

法国：严格管理预售款

根据法国法律规定，在购房合同签署之前，开发商是不可以挪用、转让或扣押定金的。购买预售房是根据工程进度分期付款的。

定金的支付方法为：不超过一年的工程，付买卖价格的5%；工程为两年付2%；超过两年，不用支付定金。购买预售房的付款方式必须分期进行：房基建好交付35%；建房封顶交付70%；所有基本设施工程结束交付95%；剩下的5%交付房产时付清。这最后5%的款项主要是在移交房产发生纠纷时，用作抵押金以确保卖主按规定执行合同。

德国：订立个性化购房合同分期支付房款

德国长期以来普遍实行预售房制度，并通过订立个性化的购房合同和按照工程进度分期支付房屋价款，大大化解了购房者和地产商之间的风险及纠纷。

在德国，一般房地产商在项目获批后即可开始销售房屋。但房主购买预售房并不是从银行一次性贷款支付全部房价，而是

按照工程进度在交房前分期支付。比如在签订购房合同时并不付款，在地基动工后支付10%，在主体封顶后支付30%，门窗安装或者装修开始后再支付相应资金等。

美国：第三方保管房屋预售款

美国房地产市场上的大部分都是现房销售，而带有预售性质的房屋与我国预售体系的根本差别在于，美国开发商在交房之前无法从购房者那里拿到资金。

购买预售房时，开发商先与顾客达成预订意向，通常要有一半以上的公寓被预订，开发商才能从银行取得建筑贷款，正式开始建造。顾客在初期支付的订金通常为数千至一万美元，由第三方保管。

项目得到各方面批准可以动工后，开发商将提交通常称为“公寓文件”的文档，内容包括工程预算、技术参数、销售价格、公寓单元的详细说明、交易手续、相关条例等各种有关的法律和技术信息，非常全面。该文档得到批准后会送给顾客过目，如果顾客在反悔期限（通常为15天~30天）内没有提出解约，开发商就与顾客订立正式的销售合约，顾客支付首付款，比例通常为10%到20%。为防止开发商挪用客户资金用于非建设项目，法律通常要求这部分资金也由第三方代管。工程完成并交付时，开发商才能获得房款。

来源：新华社分析调研

4.保障房必须是郊区“蜗居”

电视剧《蜗居》的流行和住房的现实压力下诞生了一个流行词叫做“蜗居”。但是著者认为对于现在如火如荼的各种保障房建设，就是要建设成蜗居才能够真正造福于人民并且维护社会的相对公平，但现实并不是这样的。

对于保障房的建设，具有代表性的是武汉。武汉市政府规定今

后无论开发什么楼盘，都将采用富人与穷人混居的方式进行。市里把任务下到每一位房地产开发商的头上，即他们无论开发什么档次的房子，都要拿出一定比例做经适房和廉租房。而对于北京，根据北京市“十一五”保障性住房及“两限”商品住房用地布局规划，从2006年到2010年，北京市规划安排3000万平方米的保障房。其中，大部分保障房配建在商品房之中，配建的平均比例为商品房的15%。但到了上海则发生了另外的情形，上海“贫富混居”遭抵制，市中心建经适房被搁浅。早在2008年，徐汇区决定把位于田东路、漕东支路的漕河泾街道293街坊1/4地块辟为徐汇区经济适用房建设基地之一，而到2009年8月正准备开工建设却遭到紧邻该基地的周边宏润国际花园、佳信徐汇公寓、漕东路30弄小区近6000户业主联合抗议。最后徐汇区的经适房并不在徐汇，而是在松江泗泾基地和闵行浦江基地。我们的保障房政策在不同地区也出现了不同解读。

这样建设保障房有很多动听的说法，那就是不能把保障房建设成贫民窟，不能让穷人受到歧视，等等。这样让贫富的人群在一起，似乎就达到了社会的和谐有序。这样的说法也受到了一定的质疑，理由就是贫富人群对于房屋的消费观念是不同的，贫富混居的结果使楼盘的配套服务很尴尬，豪宅的高质量服务和收费对于穷人是难以承担的，但是著者认为这样的反对理由没有说到问题的关键。

我们需要注意到的就是保障房配套建设只有10%，而我们的贫富比例是多少呢？更进一步的是仅仅让“穷人”购买保障房，把指标严格到只有10%的那一部分人群，他们肯定买不起房。同时对于刚刚超过指标线却又买不起商品房的人群，就又形成了一个夹心层。况且进城务工的农民工阶层的实际收入都应当是保障房标准以内的，是否让他们购买和廉租呢？现在的保障房体系实际上是排除了农民工的，更有很多城市的保障房是排斥外地人的，这本身也是对外地人和农民工的一

种歧视。

我们还可以注意到保障房与商品房的价格差距越来越大。这样的差距之大可以达到一个人一辈子劳动也难以实现的地步，就如很多限价房、经济适用房的一般价格是每平方米几千元而旁边的商品房是一万几千元，一套房子的价格可以相差100万元！而廉租房的租金甚至赶不上周边商品房的物业费，按照北京廉租房的租金标准计算，一个四口之家，原住房腾退或无房，家庭人均月收入为500元，承租一套46平方米二居室（居室南北朝向、有电梯、二层），按照公示，月租金标准为25.5元，家庭实缴月租金为85.1元。也就是按照46平方米计算每平方米的实际租金不足2元，低于北京正常的物业费水平。这简直就是白送了。如果这个四口之家收入提高，这样的福利还可以永远享受。如此巨大的福利对于没有得到的人是不公平的，如果收入提高要政策性地取消其福利，则导致人们的创造动力被抹杀。现在北京已经出现了这样的端倪，有人为了能够具备购买保障房的资格，甚至辞去高工资的工作故意找一个低工资的工作。购买了保障房以后，他工作收入上的差距远远抵不上他在保障房上的得利。这样的结果对于社会的进步是巨大的危害，也是一种在过度福利下的食利行为，应当在政策上极力避免。要知道救济只能是解决最穷人群的生活问题，如果依靠救济就能够过得舒服，那么就没有人努力工作了。

这样的保障房与商品房的差价，造成了巨大的渔利空间，成了权力寻租最好的场所。一些老百姓是买不到保障房的，就算是看似公正的摇号，也是很容易作弊的。就如武汉的“六连号”案一样，供求比高达1：40的武汉一经济适用房项目，通过公开摇号罕见地摇中 6 个编号相连的申购户，且这 6 个申购户均来自该市的同一个区。消息一经曝光，引发当地市民强烈质疑，最后经法院审理查明，2010年初，被告人王某找到在武汉市国土房产测绘中心工作的表弟刘某，商量通过

摇号作弊的手段，使特定的经适房申购人获得购房资格，以收取好处费。测绘中心另一名负责摇号的陈某在刘某邀约下参与摇号作弊，并向后者提供了相关资料。随后，王某伙同刘某，又邀约在深圳市一家科技企业工作的黄某一同违法作弊。经济适用房“六连号”案件被告刘某等11人一审分别被判处8年至9个月不等的有期徒刑。但是这样的事情能够曝光首先还是作弊人的愚蠢，要是不把关系户搞成连号，又怎么能够引发社会公众的关注而发现黑幕呢？以后的作弊者可再也不会这样愚蠢地连号操作了。

更进一步的是很多政府机关现在又给自己单位的职工建设保障房了，这些保障房比市面上公开发售的房子又要便宜很多或者位置好很多。北京的保障房与商品房的混建，实际上就有各种权力和利益单位自己建设的房屋在其中，这是北京的特点。因此，所谓的贫富混居的和谐社区，实际上是富贵混居而已。这样混建的结果，也可以使得权贵和腐败分子得以混在富人堆里面。原来在经济适用房小区，业主开着大奔、宝马受到社会质疑，现在在富人小区大奔、宝马比比皆是，权贵们开一些豪车也就不显眼了。这样的要求建设贫富混居的小区背后，实际上是权贵和腐败分子的利益需求。现在所谓的保障房能够享受到的人数是有限的，就算是公开公正摇号，不过是以前房管所分房的翻版。这样的福利房是新的腐败与不公的源泉，带来了巨大的权力寻租空间。

因此保障房要能够真正造福百姓，真正分配给需要的人，就必须是让权贵们没有兴趣的房子，这样的房子只能是在郊区的蜗居。香港的房价虽然贵，但是香港90平方米的房子就叫做千尺豪宅了。香港60平方米的三居室则非常普遍，而在内地一般60平方米就是蜗居了。我们的房子作为福利保障，怎么就不能按照香港一般市民的居住标准来建设而必须是按照香港的豪宅标准来建设呢？同样以市区10多万元每

平方米的拆迁成本取得的土地建设保障房，而建造成本每平方米只有2000多元，显然是有问题的；同样的投资，如果建在土地成本每平方米1000元，也就是每亩土地60多万元的地方，在不保证每一户有一个车位的情况下，楼盘的容积率还可以提高。这样就可以多建设面积超过10倍的房子，而每一套住房建设面积小、总的套数还可以翻倍，这样就可以让20倍之多的老百姓家庭有房子住。一户老百姓住上好的福利房与20户老百姓有福利房居住相比，哪一个更具社会意义？这是不言自明的。有关部门就是热衷于在热点地区建设保障房，其背后就是有关利益人想要占有这样的保障房。

有人会担心这样的蜗居保障房会成为贫民窟，但是我认为这与市区的城中村还是有本质不同的。这是成套的住宅只不过偏远而已，远远比没有市政配套设施、私搭乱建严重的城中村要好。这就类似台湾的眷村，眷村是当年退到台湾的国民党军人眷属集中居住的地方，其景象就像上海的棚户区或北京南城的某些地方。而眷村在台湾已经逐步退出了历史舞台，被大量拆除了。大陆的保障房是一夜之间取消福利分房和大量农民进城后特殊历史时期的产物。这样的保障蜗居也是历史的产物，会随着国家的发达逐步取消。老百姓的生活质量提高以后，这些房子就是一个历史性的过渡。

居民区建设在郊区，还可以带动郊区城镇化。在周边开设工厂保障了廉价的劳动力尤其是城市技术工人人群，创造了产业投资的环境，并且带动了当地农民进驻，创造新的就业机会。这样一个新的城镇就具备雏形了，对于中国的城市化发展应当是非常有意义的。将来城市发展起来了，中国的社会经济才能够可持续发展。这时候社区边上的豪宅也建设起来了，在城镇创业致富的人群住进去了，这才是真正的贫富混居和谐社会。这样的住房建设才会产生长期的社会意义和价值。

在保障房是郊区的蜗居且没有足够车位的情况下，对于富人是没有吸引力的。富人没有动力进行造假骗购，权贵也不愿意去。因此没有权力寻租空间才能够真正惠及老百姓，惠及需要住房的人群。对于居住在蜗居保障房里的人，如果有机会也会努力奋斗买房离开，避免了占着保障房不走和福利长期化的问题。这样才能够实现社会的公平分配。所以，保障房必须是郊区“蜗居”才能够解决问题。

五、透视中外贫富差距问题

1.西方贫富分野的问题

说到贫富差距，首先要确定穷人与富人的分界在哪里，然后再说明富人与穷人在财产上的差距。我们对于贫富的分野是按照西方的标准进行的，这里首先就要说明的是这样的分野实际上是有问题的。

西方人群贫富分野的依据是不同人群在全社会总财富中所占有的比例，以5%收入最高者为富人，但是这个5%的分野掩盖了问题的真相。

我们知道在西方社会某些国家老人和孩子是不工作没有收入的，老人和孩子约占总人口的一半。5%的比例是以总人口数作为基数计算的，扣除老人和孩子之后，基数减半，这样5%就变成了10%，同时西方的妇女一般也是不工作的，即使工作也是在结婚或生育前做一些辅助性的工作，收入无法与男性相比，考虑到女性占人口的一半，这样10%就会扩大成为20%，而20%的比例获得的收入，也就是一个领导5个人的小组长的收入。

再进一步讲，西方的蓝领收入很高，汽车公司工人的平均收入高于教授，一般劳动者的工薪收入就可以成为统计意义上的富人了，这样设定统计条件，实际上就是掩盖问题的真相。就如2011年6月的最新统计，对于新加坡这样的高学历白领集中的地区，家产超过100万美元

的所谓的富人就达到了总人口的15.5%。

这次奥巴马竞选，说给富人加税的时候，就遇到了超级管道工乔先生的抵制。因为他的高收入是他辛勤劳动取得的，同时他取得这样的高收入是他在每天比他人多工作50%的基础上取得的。这样的勤劳致富却成了加税的对象，当然是极大的社会不公。

而美国的统计是有巨大问题的，为什么不是5/1000，或者5/10000呢？这样的比例才能够真实地反映社会贫富差距的情况。我们讨论贫富差距，实际上大家心里都清楚需要分析劳方和资方的收入差距，企业主与工薪者不同阶层的收入差距。西方的这个比例，恰恰把这样的差距给人为掩盖了，变成了有技术从事复杂劳动的高级劳动者与普通劳动者的收入差距。而我们知道复杂劳动的价值本来就是数倍于简单劳动的，从事复杂劳动的人群的收入远远高于简单劳动。按照20%的劳动者的比例，也就是5：1的比例，等于把所有从事技术劳动的劳动者给框算进来了，也包括了从事特别危险、肮脏和繁重的体力劳动的人应得的高收入。这样的算法本身是极其不合理的。

所以，西方与中国探讨贫富分化，在统计上是非常有问题的。他们原先的目的不是针对中国，而是为了掩盖他们国内严重的贫富分化问题和社会矛盾，是一个对于他们本国的愚民手段。但是我们的学者把这样的愚民的统计算法生搬硬套到中国，肯定不会有正确的结论。

美贫富差距史无前例 报告称比突尼斯埃及更严重

2011年12月29日 《光明日报》

近100年来，美国的贫富差距从未像现在这样严重：一边是占总人口1%的幸福的超级富翁，另一边是占总人口99%的那些人。贫富差距的证据是如此确凿：目前，400个最富的美国人占有的财富超过1.5亿底层美国人占有的财富总和。

就连美国中央情报局也在其向世界各国公布的国家报告中得出结论：美国的贫富分化比突尼斯或埃及更为严重。

现在，经济学家和政治学家认为美国又进入了一个新的“镀金时代”，这个普遍存在贫富差距的时代，新的超富阶级占据统治地位。只不过这次的超级富翁是对冲基金经理和金融巨子，而不再是石油和铁路大亨。经济学家和政治学家们担心这将给美国的经济发展带来严重后果。

因为这种极端的贫富差距有可能严重阻碍世界上最大的经济体的经济增长。尽管长期以来人们能看到美国的贫富差距在拉大，但在廉价信贷、房地产价格上涨和过度消费的年代里这种发展变化被掩盖了，似乎所有人都能快速走上致富道路。金融危机使问题暴露出来。

从本世纪初开始，问题就不单单是社会出现两极分化了。问题还在于分化在加速：2002年至2007年间，65%的收入落入了最上层纳税者的腰包里。虽然美国的生产率自新千年以来得到巨大提高，但大多数美国人没有从中受益，民众平均年收入减少了10%以上。

历史学家卡里·格斯尔说，新的“镀金时代”和历史上的“镀金时代”的最大区别，首先在于“缺乏反抗”。“当时街道上挤满了抗议的群众。”曼哈顿现在看上去还不是这样。

托马斯·舒尔茨（德国学者）　　　　（摘自《参考消息》）

2.中国的贫富统计问题

现在我们再说一下中国在收入统计上的问题，以此也可以说明中国在统计贫富差距上人为的有意或无意的偏差，以及这样的偏差所带来的影响。

首先要说的就是中国的灰色收入问题。中国最大的灰色收入存在于

某些群体中，这些收入有大量是以各种补贴存在的，而这些人群在我们的统计里面都不属于高收入者。我们的公务员都可以作为低收入者来购买经济适用房或者限价房，但是从大家考公务员的趋之若鹜就可以知道这样的实际收入有多高，公务员的录取率绝对在5%以内，即使是报考比例没有那样高，实际上报考条件已经把大多数人拒之门外了。这样挑选出来的人群，收入不在顶级的5%以内是很难让人相信的。

而对于中国这5%的高收入阶层，我们的统计虚报还很多。因为富豪更多的是金融资产，比如在股市的持股，这些资产实际的估值是远远高于世界水平的。

统计中国的贫富问题，还有一个很重要的因素没有计算，就是社保的价值，美国每个人都有自己的社会保险号，中国却不是。我们的社会保险价值是不计算的，但是对于社保，是人人都差不多的。因此计算了社保后的收入比例会降低很多。

还有一个没有计算财产价值的东西，就是农民的土地。虽然农村土地属于集体所有，但是这个集体是一个小集体，是以村民共有的方式存在的，而且他们的宅基地是无偿的。如果计算土地的价值，中国的贫富差距在统计比例上肯定要减半。

最后一个问题就是中国的隐性经济。我们有发达的地下经济，很多地方夜总会、洗浴中心的特殊服务业是很多的，从业人员的收入也绝对不低，这些也是不能统计的。国外这些行业不会有中国这样的繁荣，或者就是已经公开合法地进入社会统计。同时我们个人之间的交易和生产也基本不在统计之列，例如我们农民自留地的收入是不统计的，亲友之间的各种服务也没有如西方那样要计算钱款。在农村修房子经常是一村人帮忙，谁也不会按照经济运营那样的报税和开具发票，没有报税和发票，这些经济收入和生产也是统计不上来的。而中国有太多的交易是这样完成的，中国的小公司、小卖部、个体户等基

本不开票，税务局核定最低收入征税，而西方都是核定报税收入，这里的统计也大大降低了低层人群的收入。

所以中国的统计是有很大偏差的，中国这样的偏差却一直被有关方面视而不见，里面的原因是非常深刻的。

背景资料：世界与中国的富豪数

中国百万美元家庭数量突破一百万 居世界第三

新浪财经讯　北京时间2011年6月1日晚间消息，波士顿咨询集团（Boston Consulting Group）发布的一份调查报告显示，中国百万富翁家庭的数量（财产高于100万美元计）已经突破100万大关。由于经济增长、储蓄及人民币升值等因素，中国百万美元富翁数量的世界排名得到迅速提升。

据波士顿咨询集团周二发布的全球财富调查报告，2010年中国百万富翁家庭的数量同比增长31%，增至111万，位列世界第三，美国依然以522万位居世界第一，日本以153万名列第二。家庭资产超过1亿美元的家庭数量，中国位列全球第八。

根据BCG发布的报告，美国是拥有百万美元资产家庭数量最多的国家（520万），其次是日本、中国、英国、德国。

BCG认为，百万美元资产家庭仅占全部家庭总数的0.9%，但在全球财富中的占比，却从2009年的37%上升至39%。去年，全球百万美元资产家庭的数量增加了12.2%，达到1250万。

报告指出，新加坡是百万美元资产家庭最集中的国家，15.5%的家庭拥有100万美元以上的管理产额。同时，新加坡的百万美元资产家庭数量增长最快，达到17万，比2009年增加近1/3。

此外，瑞士是欧洲百万美元资产家庭最密集的国家，全球排名第二位，为9.9%。根据BCG的研究，百万富翁最密集的6个地区

有三个在中东，分别是卡塔尔、科威特和阿联酋。

亚太地区百万美元资产家庭拥有的财富比例增幅最大，为2.9%，其次是北美地区，为1.3%。

BCG在报告中指出，今年首次发表拥有最多“超高净值”（UHNW）家庭的国家和地区数据。

“超高净值”定义为，管理资产额超过1亿美元的家庭。BCG研究发现，此类超级富豪家庭在美国数量最多，达到2692个。沙特阿拉伯是“超高净值”家庭最密集的国家，每10万个家庭中，有18个是“超高净值”家庭。

其次是瑞士（10个）、中国香港地区（9个）、科威特（8个）和奥地利（8个）。BCG强调，中国超级富豪家庭数量增长最快，增幅超过30%，达到393个。

但是，个人所有的企业及房产并未计算在这项调查报告内，与此同时艺术品等也没有计算在内。对此真正的财富情况可能是不够真实的，因为西方的贵族有大量的艺术品，每一件的价值就可能是上亿美元的，而家族企业也是没有计算股权价值的，更在于其所拥有的基金会等慈善机构拥有的天文数字的财产，基金会的拥有人也是有财富权力的。这些也没有计算，这样的统计实际上是难以反映最真实的财富原貌的，对于高学历集中的新加坡富豪比例达到15.5%就很说明这个问题的失真。

3.中国贫富差距表现在区域和阶层的差距

中国的贫富差距如果以5%的人为富人进行计算会如何呢？中国有80%的人口是农民，农民的收入是非常低的，可以认为农民的收入都低于城市人，少数高收入的农民在统计上是可以忽略不计的。因此只要你是城里人，你就在20%以内，而这20%中一半以上是老人和孩子，因

此你只要有工作能力，你的收入就在10%的人口以内了，而你的收入是城里人的中上水平，你就是5%的高收入阶层。

我们还可以以另外的方式进行计算，中国的大学本科毕业生是人口的5%，你要是上了大学，在受教育程度上就已经接近人口的5%了。

有一件事读者肯定想不到，著者的司机也是5%的富人。原因是他有一个北京市区中心几间房的小院，按照北京的拆迁标准，他可以得到1000万元。这样的巨额净财产所有者，在美国也不算是穷人，在中国说他是5%以内的富人应当不过分吧！

北京的下岗工人，也是5%以内的富人。因为这些下岗工人基本在市区都有一个房子，房子现在的价格是每平方米2.3万左右，同时北京的下岗工人都是有社会保障的，这个保障也是巨大的利益所在。以中国老百姓的资产情况，资产价值超过200万的家庭也是5%的富裕家庭。

一个北京老人，从他退休后的退休金到医疗保障，一般是50万元左右，现在大家都是独生子女，这样就是100万，但如果你是从村里到城市，你的父母没有这样的社会保障，你实际上就是负债100万元，这是以后人到中年后必须面对的负担。因此你虽然拿着高薪，你的日子也还是非常的窘迫，而对于那些原来北京出生的孩子，一般还是啃老族。父母有福利房有退休金，花不完，经常可以补贴孩子的生活。孩子要买房，父母支付首付款，甚至还帮助还部分贷款，这样的差别是极其巨大的。

而中国这样的差别是地域和阶层的差距，农民与城市人的差距，小城市与中心城市的差距。这些差距是人为造成的。我们的户籍政策人为地把国民分成了农户与非农户，把国民定格在某个地方难以迁移，同样的中国人有不同的待遇，如何体现“法律面前，人人平等”呢？2009年4月，“储蓄存款”24.4万亿，“农业存款”1.1万亿。再加上农村人口比城市多一倍，城市的人均存款数额比农村高44倍！

而中国不同行业工资收入的差别也极大。按照同工同酬，从事不同行业同样复杂程度和繁重程度的工作，所取得的收入应当是差不多的，但是受各个利益集团的影响，每个利益集团都要给自己争取更多的权利，包括给本行业从业者更多的工资。中国农民收入最低，但是种地是最艰苦的劳动之一。种地实际上也是非常复杂和需要技术的工作，什么时候浇水什么时候施肥，分寸火候也非常重要。就如你养花一样，养好花也是费心思的事情。你可以把养花当乐趣和消遣，但是花农呢？对于农业劳动与工业劳动的劳动生产率和报酬的差异，就是我们经常说的著名的剪刀差。

因此我们这样的差异更多是制度造成的，幕后推手是利益集团。但是我们不向制度找原因，却把根源归结为个人群体的对立和仇恨，这才是问题之所在。

4.西方的实际贫富差距分析

我们对于西方的贫富差距，以前是妖魔化，把西方社会描述成一个人吃人的社会，但是后来又矫枉过正，一再标榜西方是中产阶级主导的社会。但是西方的贫富差距到底有多大呢？

西方的社会是一个信用社会，说不好听就是负债社会，老百姓是没有什么现金储蓄的。我们的老百姓一般家中都有一定的存款，是压箱底的钱，这些存款比很多西方人只多不少。西方中产阶级有大额存款的基本没有，因此大家可以支配的资产是不同的。中国一遇金融危机，老百姓会如洪流一样提取银行款项，但是西方是做不到的。

同时西方老百姓一般是债台高筑，基本的收入就是归还房屋和信用卡的款项，支付保险和生活费用，余钱不多，而这一点上中国老百姓也是一样的。所不同的是货币的币值，这里双方生活水平的差距主要是货币币值的差别，因此西方穷人实际上是很穷的。我们以西方人

可支配的货币量来说，他们应当不如中国人，因为他们没有存款，除了生存必需的房子和汽车外，基本也没有多少的资产。

而西方的富人如何？我们现在只知道看那几个富豪榜，富豪榜上的数字就真的能够反映实际问题吗？事实上是远远不够的，因为能够上榜的富豪，首先的条件就是其主要资产是通过自己努力赚取的，依靠继承取得财产的人是不上榜的，比如英国王室成员、阿拉伯王室成员，等等。而王室一个随便的花瓶，就可以是拍卖出亿万金额的古董。所以西方的传统富豪阶层，远比我们想象的富有，而这并不见于报端。

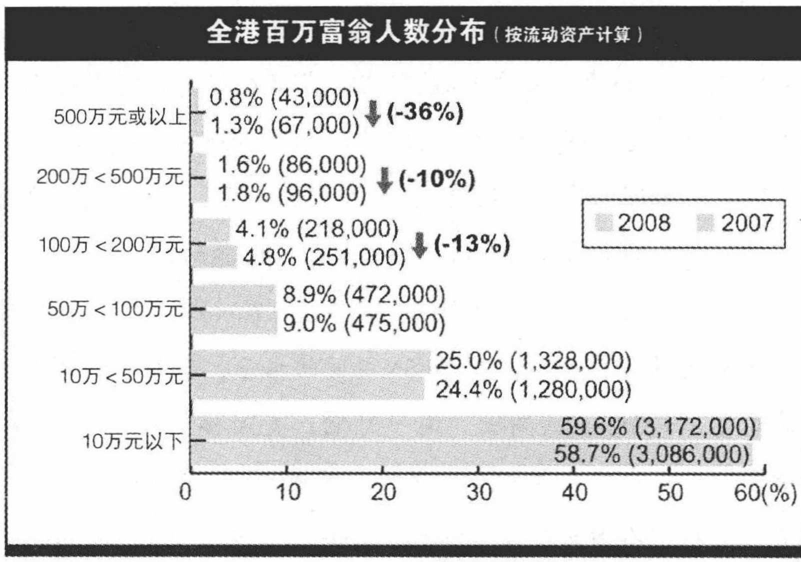
西方所谓的中产阶级，收入虽然很高，但是存款又有多少？西方的储蓄率只有1%，而中国是近40%。西方这样的储蓄率，仅就我们收入的差距和货币的汇率来计算，其人均存款也是低于中国的人均存款的，而他们的收入平均值是我们平均值的几十倍。所以把他们能够储蓄的钱和可以支配的钱与我们的老百姓做一个相对平均的比较，也可以知道从某个角度上看，他们比我们平均水平还要贫穷。

从西方人购买服务的能力，就更加说明了这样的贫穷了。我们大城市中任何一个比较好的餐厅，在西方来说都是非常豪华的，西方人一般是消费不起的，但是我们的老百姓可以经常消费，即使是普通工人，有什么值得庆祝的事情也可以进去大吃一顿，但是在国外是很难的。我们可以请保姆和小时工给我们进行家政服务，在国外却是非常昂贵的。谁家里要是聘请了佣人，那一定是非常了得的富豪。一般年收入几十万美元，从各个角度看都是美国1%的富人家庭，一般也是请不起佣人的，最多是请邻居的孩子打工，或帮助临时看孩子。

所以，西方实际的贫富差距，是远远大于我们想象的。西方为了弥合他们的社会矛盾，手法很巧妙，不但在宣传上避免宣传个人的继承财富，更主要的就是在统计方法上做手脚，把贫富的分界线定在

5%，这样的结果就是所谓的5%的人群里面包含了大量的高级技术人员和管理人员，掩盖了贫富的真实性差距。

下图是香港的人群财富的分配统计：



我们可以看出香港的5%的分界线应当在是否有100万港币流动资产。从香港人的收入平均水平来看，这100万只是工作人口人均GDP的几倍，一个平均收入的工薪阶层，几年的积攒，也能够达到这样的数字。

拥有一般工薪阶层无法通过自己劳动取得财富的人群才能够作为真正的富人，否则对于一个全民可以通过工作很容易达到的目标，这样定义的贫富，一定是在转移和掩盖贫富的差异。

而西方垄断金融资本对于资本市场上流动财富的控制是可怕的。西方老百姓看似富裕，实际上全部沦为了房奴、卡奴，其流动财富在资本市场上的份额是非常小的。同时，西方通过参股和控股制的层层控制，并且依据股票份额的不同有不同的表决权，少量的资本就可以控制远远大于资本数额的资金和投资权益。如果以西方富人控制的资本占有比例来看，西方的贫富差距之大，是远远超过中国想象的。

背景资料：美国1%的人所占有的资产比例

1983年，美国1%最富有的家庭拥有的财富占美国家庭财富总额的33.8%。接下来富有的19%家庭拥有的财富占美国家庭拥有财富总额的47.5%，而余下80%美国家庭所拥有的财富只占美国家庭财富总额的18.7%。1989年，美国1%最富有的家庭拥有的财富大幅上升，占美国家庭财富总额的37.4%。接下来富有的19%家庭拥有的财富有所下降，占美国家庭拥有财富总额的46.2%，而余下80%美国家庭所拥有的财富大幅下降，只是占美国家庭财富总额的16.5%。

从1992年至1998年，美国1%最富有的家庭拥有的财富维持在占美国家庭财富总额37.2%至38.5%之间的水平，1995年达到占美国家庭财富总额38.5%的高峰。同一时期，美国接下来富有的19%家庭拥有的财富维持在占美国家庭财富总额45.3%至46.6%之间，1992年这些家庭拥有财富的比例达到一个高峰，为46.6%。而从1992年至1998年，余下80%美国家庭所拥有的财富比例处于占美国家庭财富总额16.1%至16.6%之间，而1998年占美国家庭财富总额16.6%，这是从1989年到2007年间80%美国家庭占有财富比例最高的一年。

从2001年至2007年，美国20%最富有家庭在财富占有上有了些变化，1%最富有的家庭拥有的财富的比例有所下降，2001年比例为33.4%，2004年为34.3%，2007年为34.6%。而接下来富有的19%家庭拥有的财富比例维持在50%以上，2001年比例为51.0%，2004年为50.3%，2007年为50.5%。而从2001年到2007年，美国80%家庭所拥有的财富比上个 10年下降了1个百分点，2001年比例为15.6%，2004年为15.3%，2007年为15.0%。

美国家庭财富是用家庭净资产来衡量，家庭净资产指的是一个家庭的资产减去全部的债务。家庭资产包括：拥有住宅的价值、其他的房地产、银行储蓄、政府及公司债券、退休金和人寿

保险价值以及公司股票和共同基金等。而债务则包括：房屋贷款、各种消费贷款及其他类型欠债。2007年美国最富有1%家庭拥有的家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为35%，接下来4%家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为27%，接下来10%家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为12%，接下来5%家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为11%。这样美国前20%的家庭拥有的家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为85%，余下80%的家庭拥有的家庭净资产占美国家庭净资产总额的比例为15%。

而在金融资产方面，大量的财富更是集中在美国前5%富裕的家庭。美国最富有的5%家庭拥有的金融资产占美国家庭金融资产总额的72%，接下来15%的家庭拥有的金融资产占美国家庭金融资产总额的21%，余下80%的家庭拥有的金融净资产仅占美国家庭金融资产总额的7%。

在各类金融资产财富上，美国最富有10%家庭所占有的财富每一项都是余下90%美国家庭拥有同类资产的4倍至60倍。在商业资产上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部商业资产额的62.4%，接下来9%富有家庭拥有的资产额占全部商业资产额的30.9%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部商业资产额的6.7%。

在金融有价证券上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部有价证券额的60.6%，接下来9%富有家庭拥有的资产额占全部有价证券额的37.9%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部有价证券额的1.5%。

在股票和共同基金上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部股票和共同基金额的38.3%，接下来9%富有家庭拥有的资产额占全部股票和共同基金额的42.9%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部股票和共同基金额的18.8%。

在非自用住宅房地产上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部

非自用住宅房地产额的28.3%，接下来9%富有家庭拥有的资产额占全部非自用住宅房地产额的48.6%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部非自用住宅房地产额的23.1%。

在投资资产上，1%最富有家庭拥有的资产额占全部投资资产额的49.7%，接下来9%富有家庭拥有的资产额占全部投资资产额的38.1%，而余下90%家庭拥有的资产额仅占全部投资资产额的12.2%。

下表为1922年至2007年主要年份美国家庭财富的占有情况，从中可以看出美国1%的富人家庭占有的财富基本上维持在美国家庭财富总额1/3的水平。

年代	99%家庭占有财富额	1%家庭占有财富额
1922年	63.3%	36.7%
1929年	55.8%	44.2%
1933年	66.7%	33.3%
1939年	63.6%	36.4%
1945年	70.2%	29.8%
1949年	72.9%	27.1%
1953年	68.8%	31.2%
1962年	68.2%	31.8%
1965年	65.6%	34.4%
1969年	68.9%	31.1%
1972年	70.9%	29.1%
1976年	80.1%	19.9%
1979年	79.5%	20.5%
1981年	75.2%	24.8%
1983年	69.1%	30.9%
1986年	68.1%	31.9%
1989年	64.3%	35.7%
1992年	62.8%	37.2%
1995年	61.5%	38.5%
1998年	61.9%	38.1%
2001年	66.6%	33.4%
2004年	65.7%	34.3%
2007年	65.4%	34.6%

引自乔磊《星条旗下国美梦》

由此可见对于美国的总资产，富人所占据的比例似乎不多，但是在决定经济命脉的金融资产和有价证券等方面，美国的富人是占据绝对优势的。在金融资产的决定权上，超过50%就绝对控股了，而就算是有5%的股票，在股权充分分散的大公司就经常是第一大股东，也是决定性的力量。所以对于美国充分金融化的经济社会，美国富人的实际经济力量和控制力是远远高于他们所指责的中国富人群体的。

六、针对外籍人士征税保护国家核心利益

现在房地产市场炒得很热的话题就是征收房产税、遗产税和资本利得税。对于这样的税收怎样征收有各种不同的说法，著者认为在这三个税种的征收上首要的是要保护中国的核心利益。这就要针对外籍人士征收相应税种，而且为了反避税的需要，这几个税的税收应当是同时进行的。这里我们所指的外籍人士是具有外国身份或者外国定居权的人。

事实上这些税种的开征，负面影响也是很大的。征收房产税的结果是造成税收向最弱势的租房人群转嫁。中国古代历朝都是把税收附加到土地房产上，最后转嫁给贫农雇农，社会的底层不堪重负引致改朝换代。对房产税，富人的承受能力强但转嫁能力也强，最后是老百姓每一个家庭都要承受，是加重社会负担的。征收遗产税与中国传统观念冲突极大，会阻碍老百姓努力创造的热情，同时如果老人把资产都消费的话，就如老百姓把存款都提取出来，等于释放出巨大的流动性（M2），对社会也是难以承受的问题。而资本利得税会极大地影响股市的运作，让中国的资本市场发展受到阻碍。因此对于这些税收的征收是要非常慎重的。

但如果对外籍人士征收房产税、遗产赠与税和资本利得税，则是

维护中国核心利益的举措，是维护国家财富的手段，对于中国老百姓的利益有百利而无一害，更不会阻碍中国经济发展，反而可以增加国家和民族的凝聚力。

所谓“招商引资”优待外资，已经造成了实际上的国民歧视待遇。我们的高端人群愿意拥有外籍身份不在乎中国国籍，最关键的就是身为中国人没有享有到作为中国人的好处。在国外没有享受到中国国籍的好处还可以理解为中国的国力不够，但是在国内还是没有中国国籍的优势，那就很成问题了。我们对于外籍人士征收特别的税收，就是要让全社会知道中国国籍的内在价值。对引进外资的优待我们难以取消，但是可以有其他合理合法的办法，税收首先对于招商引资没有什么不利影响，因为房地产、股票本身就不是我们鼓励外资投资的招商项目，而遗产继承更与投资招商无关。

中国对于外籍人士征收这些税收，还要看到外籍人士在其国内本来就是要面对这样的税收的，是没有区别的。而中国没有征收这些税费，实际上是对中国老百姓的一种福利补贴，即使是对于中国的港澳台同胞，对他们的税收也是很低的。中国没有房产税的背后是地方政府卖地收入，卖地收入大部分进入了城市基建领域，而国有土地的最终所有者应当属于全体中国人民，这里没有外国人的份！香港的城市基建是市场化的摊销在土地之中的，所以香港的土地费用远远高于中国内地。因此没有对境外人士征收房产税，实际上他们就是在侵占中国人的福利。

有人还会担心征收这些税种的话对海外爱国华侨会有所不利，但是那些老华侨是没有多少国内房产的，而且离开国家多年祖辈已经不在，也不存在遗产税和赠与税的问题。而那些本来在国内赚钱却取得海外身份并且一心让子女成为外国人的人，或者以海外身份在国内赚钱却不放弃海外身份的人，实际上早已经成为黄皮白瓤的“香蕉人”

了。他们的思想极端外国化又满嘴外国话，内心比外国人还外国人，是看不起中国人的。他们成为了外国买办、中介和经理人。历史上的华侨归国放弃海外身份是为了建设祖国投身祖国的未来，现在归国而不放弃海外身份的人是将来还要回到海外的。他们是到中国渔利来的，对于这些人在中国攫取的利益我们当然应当课以重税。而对于那些移民中国的外籍人士或者归国华侨，我们还可以把以前所征收的房产税、遗产税以及资本利得税进行退税，这样就可以在事实上鼓励海外人才放弃外国身份真正认同中国。现在中国的外国归国人员基本上很少放弃海外身份，原因就是中国身份没有给他们利益。

同时外国对于中国人的签证政策严格，原因之一就是所有的国家都知道中国的高端精英大多有外国身份，并且这些国家以此政策吸引中国高端精英持有外国身份。所以要改变这样的现状，提高中国人的国际地位，改变我们自己的政策是关键，一个不优待自己国民的国家，如何能够取得国民的认同？而对于我们需要引进的外国人才，也可以如美国绿卡一样给予定居权。取得定居权的人就可以免税，这样中国绿卡在国际上才有价值，中国国籍才有价值。只有这样，中国人才能有国际地位。要想让别人看得起你，你先要看得起你自己，保护你的国民，让他们有与外国人不一样的待遇。

税收上的差异造成的实际影响是很大的，著者曾有同学说要放弃美国国籍了，原因就是税收上的差异。因为在中国工作，收入在中国纳税了，所以美国的联邦税可以根据避免双重征税的约定免除，但是他所在州的州税是免不了的，他的州税有10%。对此我们可以看到税收在此也发生着调节的作用。因此在房产税、遗产赠与税和资本利得税上，优待本国国民是很重要的，而现在中国没有一条是本国国民明显受益的。

对外籍人士征收房产税、资本利得税的一个重大好处还在于可以

对抗热钱在中国国内的活动。海外热钱涌入中国，不是简单地进入银行系统当存款，一定是要进行投资的，比较合理的投资方向就是房产和股市。我们针对房产的物业税和针对股市的资本利得税的结果就是要让海外热钱进入中国攫取的利润进入中国的纳税渠道。对于钻政策空子，炒作、攻击中国货币取得的灰色利润，我们可以选择的应对方案就从单一的、有争议的处罚变成多一种征收暴利税的替代方案。虽然热钱可以想办法找拥有中国国籍的人代持，但是代持本身是有风险的，监管发现以后是有权课以重税并进行处罚的。如果我们的税收都没有这样的规定，就会让热钱在国内更加肆无忌惮了，而这样的纳税要求也使得他们在中国要合法存在就必须申报纳税，因此就被纳入了中国监管的视野。热钱如果再像现在这样秘密潜伏就要承担逃税的监管和处罚，这样我们对于热钱的限制就有法可依了。这样的监管意义甚至超过了对热钱的税收，因为我们可以预知他们的行动，防止热钱对国家的金融攻击。在当前热钱大举流入中国，人民币升值压力巨大的情况下，将热钱纳入监管的同时，又将热钱炒作的利润予以限制和分流，对于中国的对外博弈，实在是大有裨益。

中国征收外籍人士房产税、遗产赠与税和资本利得税还有一个好处是可以防止资本外逃和财富外流。中国的房产税、遗产税对于有境外身份的人开征，最大的被征收对象群体不是出生海外的老外，而是中国改革开放后移民海外的“假洋鬼子”。这些人在国内是有大量资产的，尤其是在中国的计划生育政策作用下，中国的富人群体到海外生育，造成大量富二代拥有外国身份，他们将来一定要到中国继承财产，结果就是中国的财富大量外流。而对于境外身份人群征收遗产税和赠与税，就可以在政策博弈上改变富二代的利益取向，降低他们持有海外身份的欲望。

仅仅是香港，每年就得接待4万名到香港生二胎的内地富人。香

港还是我国领土，而内地富人去其他国家产子的一样也不少。到国外生孩子后，除了出生时的费用，每年还需要往返办理手续，等等，这些费用再计算起来养大孩子没有个几百万元的花费是不可能的。因此能够去海外产子的人群基本上都是有千万元以上身价的。这些钱在北京、上海也就是一套豪宅的价值而已，因此身价千万以上的人群是不少的。而几万人在海外生育，他们的孩子以平均每个人将来要继承父母1000万元的财产来计算，中国每年外流的财富就将是几千亿元。这些财富是彻底的外流，与贪污、腐败、浪费的财富对中国的社会效益是绝对不同的。因为贪污、腐败、浪费的财富是在中国社会内部的财富转移，是肉烂在锅里，现在是肥水流到了外人田。

对外籍人士征收房产税，还可以收到降低房价的功效。我们现在房价高企，社会上征收房产税的呼声越来越高，但是如果普遍开征房产税，就将使得老百姓也要承担房产税，即使是首套房屋免除房产税也会造成出租房屋的房主将房产税向承租人进行转嫁，最后的结果就是最穷的租房人连房屋也租不起。而在中国持有房屋的外籍人士中，最大的部分不是真正的洋人而是中国移民海外的人员。他们的房屋基本上就是空置房。他们的房屋在房价上涨预期中不出售，同时房主在国外不便管理，也不会出租。这样的房屋的数量是巨大的。2000~2008这9年里，有417万新华侨华人移居（据中国新闻社《世界华商发展报告》），而最保守的估计是这些移民人均拥有一套100平方米的房子。这就是4亿建筑平方米的房屋！如果这些存量的移民房屋能够释放到市场上，对于平抑房价会产生巨大作用。要知道北京当前的可售房屋已经从高峰时期的几十万套下降到不足9万套了，由此可得知这几百万套的房子投向市场会产生多大的效果。

对于中国房价的不理智上涨和泡沫，谁也不能否认大城市房屋供给的不足和城市化所产生的刚需之间的矛盾，有如此规模的房屋存量

投向市场，可以很好地平抑市场的旺盛需求，从而解决供需矛盾，让价格回归理性。要知道移民海外的人士中有很多是炒房发财的人以及炒作人民币汇率的海外热钱的参与者，每一个人都可能持有几十套以上的房子，因此他们所持有的房产远远高于上述估计。因此如果对这些外籍人士征税，迫使他们将房屋抛入市场，实际上是遏制住房空置率的有利举措，同时不会增加国内老百姓的负担。外籍人士缴纳房产税的话，也不会引发国内老百姓的不满，而对于中国需要的外国专家要定居买房，我们还可以建立退税申请的政策制度。

我们对于外籍人士征税，更重要的是要改变中国对于本国人民的国民歧视状态。房产税、遗产税和资本利得税对于移民国外的中国富人来说影响是最大的，而对于普通老百姓则影响较小。大量富豪移民海外，或者是他们的孩子移民海外，原因就是持有海外身份在国内是没有什么不利的影响反而只有好处，而我们征税以后情况就不一样了。这也是提高中国国际政治地位的重要举措。

海外移民实际上早晚要带走自己在国内的资产，对此我们在法律上必须有一个说法。比如谁要移民海外带走国内资产，那么对于他所持有的房产等是否需要补税？他作为中国国籍所享受的与外籍身份不一样的房产税、遗产税、资本利得税是不是要清算一下并且补交税款？西方一直要求中国开放外籍人士的个人资产流动，为的就是占有、控制中国的财富，我们也可以用税收进行对抗，因为税收是我们的主权。事实上征税就足以改变中国人才外流、财富外流的局面了，就如前面所说的在重税下著者的同学要放弃美国国籍保留中国国籍了。以后中国国籍地位提高，才是我们每一个中国人自豪感的根本来源。

对外籍人士征收房产税、遗产赠与税和资本利得税，还有一个重要的作用就是可以打击贪官外逃。在当前的政策之下，中国人移民

是不用与中国政府打招呼，也不用申报自己的财产，但在税收开征以后就必须要申报了。外逃贪官的首要特征就是要亲属子女移民海外，同时将财产转移海外。在没有缴税义务的情况下，很多向海外转移资产和移民的行为是不被核查的，我们的征税改革就是要使得这样的转移难度增大。我们只要在各种核查统计中进行筛选，发现亲属子女和财产大量向海外转移的官员，就可以当做可能外逃的重点嫌疑人进行监控和审查了。由于我们的司法系统与海外的不对接，对于贪官的追索和引渡很困难，外国还经常为了贪官所带来的经济利益，以中国司法不独立为由袒护贪官。而对于纳税和财产来源的追索就变得容易多了，因为各国都把追缴税款放到重要位置，并且中国与海外很多国家都有关于避免双重征税的协定，海外的资产实名制和外国需要的报税以及双方的税收协定，对于这样的资产转移就可以在税收的层面上进行监管和限定。如果贪官在海外不能拥有和享受他的贪污所得，其贪污外逃的原始动力就大大不足了。

而对于开征房产税、遗产赠与税和资本利得税，我们政策法律的准备也是非常到位的，立法工作也非常简单，因为我们已经有对于外资的房产税的法律，所以对于外籍人士征收房产税是不需要另外立法的。由于这样的税率针对的是外籍个人，我们的《个人所得税法》是很清楚的，对于遗产、赠与和资本利得等等都是个人收入，在法定的20%税率以外，法律本身就规定对于收入奇高的可以加成征收，因此我们对于特别高额的遗产、赠与，等等，征收高税率的遗产税、赠与税也是可以找到法律依据的。

对于外籍人士的房产征税，很多人可能说可以把房产登记在亲戚朋友名下避税，稽查也不容易，但是这些问题都不难解决。因为我们可以依法规定代人持有房屋的有关协议无效。你把房子登记在他人名下，我们的法律不承认你的代持协议，那么房子就真的是人家的了，

而且对于房产这样的重大财产即使是亲兄弟也有说不清的时候，离婚后这样的代持房产所产生的矛盾就更容易显现。同时在亲属最后把房产变现还给你的时候，我们还有遗产税和赠与税“伺候”着呢！因此房产税和赠与税、遗产税应当是同时开征的，征税和反避税也是一项系统的工程。

还有个问题是我们似乎很难知道谁已经移民海外了。这样的问题我们也是不怕的。因为有了这样的规定以后，新移民不纳税的话，我们发现以后的罚款和滞纳金可以是巨额惩罚性的。跑了和尚跑不了庙，移民群体所持有的房屋属于不动产并且要登记管理，这些资产是跑不掉的。一旦发现，各种罚款和滞纳金累加计算起来很可能就足够没收其房产了。因此在法律的压力下敢于偷漏税的人群一定是小比例的。

对外籍人士征税和税法上的内外有别本身就是各国主权的体现，法律上的障碍是没有的。本国国民要有高于外国人的国民待遇才是一个国家强大的标志。当前中国的各项政策没有显示对本国国民的优待，与中国崛起的大国地位极其不相称，这样的政策局面早就应当改变。但是中国移民海外的这些人和想要移民海外的人以及他们的近亲属对国内的影响力太大，中国的专家似乎只有有了海外的背景才值钱，但是这些拥有海外身份的海归专家及其家人几乎没有放弃海外身份的。他们回来不是加入国家建设的而是回来渔利的。

而中国的个别腐化堕落官僚也是以定居海外或者子女出国定居作为他们当官致富的重要目标，对于外籍人士征税的政策使得他们的财产未来也要被征税和监管，因此他们会极力反对类似的税法改革。95%以上的中国人民是要生活在自己的国土上的。如果哪个国家鼓吹地球一体的普世价值却反对中国人的爱国主义，他们就不应该搞国民待遇门槛，更不应该限制中国人甚至歧视中国人，不让大家自由地在全球

范围内流动，那么他们鼓吹的“普世价值”肯定就是谎言的遮羞布。

任何一个国家的税收都不服务于外国人而是服务于本国国民的，我们征收的这些税收本身就可以用来救济低收入者，也可以用来建造保障性住房，取之于外人服务于国民，就算是贪官消费了，也是在中国消费。把外国的财富留在国内，对所有的老百姓也是有间接好处的。因此对在华外籍人士征税是最理所当然的。

中国如果不征收这个税种，来中国继承遗产的外国人就要到外国纳税，结果是把财富让给了他国。以美国为例，美国自1797年首度开征遗产税，但遗产税到了1916年才成为正式固定税种。美国遗产税的起征点较高，并按物价指数浮动。1999年的起征点为65万美元，税率实行超额累进制，最高税率达55%。2002年的豁免额从原来的75万元上调到100万元，最高税率则从55%减低到50%，此后免征额逐步上升到300万美元以上。在2008年经济危机以后美国暂停了遗产税的征收，但美国的遗产税在2011年卷土重来，最高税率跃升至55%，而且免征额也从每人350万美元降至每人仅100万美元，受其潜在影响的纳税人是原先的8倍之多。而如果以100万美元为起征点，也就是折合人民币700万元不到，也就是中国中心城市的一套豪宅要给美国纳税了。中国移民美国的投资移民、富二代基本都是遗产税的纳税人，这是中国利益的重大外流。

所以房产税、遗产税、资本利得税等税收，首先就是要对外籍人士征收，即使是将来中国全面征收——设三项税种，也应当对外籍人士课以更高的税率。税法如此改革利益巨大，不但不影响既有的招商引资，也不影响普通老百姓的收入和生活，在此情况下起到提高国民待遇、打击和监管热钱、降低房价、打击贪官外逃、防止财富外流、增加财政收入等多种利益，还有什么其他政策能够如此得民心而有百利无一害呢？

七、公平分配机制的博弈思考

对于公平分配的博弈，先从一个大家广泛认可的公平分配博弈模式说起。每到说公平分配的时候，都会有人说最公平的分配方法是切西瓜的人最后拿瓜，只有他分配得公平才能够得到他想要的公平。

但其实这样的分配方法也是不公平的，因为先拿瓜的人都挑大的，最后的人只能拿到最小份，分瓜的人要想多拿，只有尽可能地把瓜平均分配，自己才能够拿到平均的一份，否则一定是所得少于平均的，这样的博弈机制造就社会的绝对平均化，但是这样公平吗？尤其是对分瓜的人公平吗？要知道有分瓜权的人恰恰是所有人里最能干最聪明的人，这样的分配机制使得最聪明最能干的人只能拿到平均收入，进而是各个阶层的平均化，这样如何体现多劳多得和能者多得呢？社会的创新精神和实干精神就将被彻底扼杀。

这实际上是把公平与平均等同了起来，越是无能的人越希望平均。由于“二八效应”的存在，20%的人创造80%的价值，肯定是80%的大多数希望平均。但是平均不等于公平，否则我们历史上扼杀经济活力的绝对平均化的泥沼就会再现。在分瓜的时候，外面还有其他人竞争，人家的瓜可不是平均分配的。在与他们的比赛中，他们的优秀选手分到了更多的瓜，可以跑得更远；而我们的选手只分得了平均的瓜，显然比不过人家。最后就是人家胜利赢得了瓜田，别人拥有瓜田而我们就是给他人种瓜。人家吃完了好瓜以后给我们剩下的生瓜来“平均分配”。我们怎么翻身呢？绝对平均化的问题是极大的，大锅饭的历史给中国经济造成怎样的灾难不用复述了。所以这样看似公平的模式在博弈下的结果就是导致绝对平均化，扼杀经济活力。

且不说绝对平均化所造成的问题，这样的机制在执行上就会有

问题，谁来保证执行这样的机制呢？能够强制执行的人显然比分瓜者更加有权力，这样就会演变为分瓜者让监督者第一个拿瓜，并且给他分一个特大份，然后监督者就默许分瓜者让其他愿意给分瓜者行贿或者分瓜者、监督者的裙带朋友先拿，这样分瓜者在最后拿不拿都无所谓，因为他在分瓜的过程中权力寻租所得已经足够了，结果就是最后拿瓜的老百姓被盘剥。再说这样的机制是权力最大的人分瓜，监督执行的人按照这样的机制应当最后分瓜才对。这就出现了悖论，只有分瓜者同时自己是监督者才有可能，自己监督自己可行吗？除非有特别的信仰，否则任何自我监督的人类社会组织一定是严重的腐败。分瓜者自己不受监督就可以肆无忌惮地出售先拿瓜的权力和畸形分配西瓜份额，进而利用分瓜先拿权的转让使分瓜者得到西瓜绝大部分的价值，还能够以瓜的刚需让所有参与者不得不接受分瓜者的精神控制。所以有这样的机制比没有机制还要黑暗。

所以西方的社会模式会对谁是分瓜者争夺得无比激烈，最后分瓜者都是代理人而利益联盟却成为了先拿者，各方达成共谋的平衡，而中国就是皇帝的无上权威了。因此所谓公平分配的模式实际上只能是理论上的理想模式而不能不打折扣地真的付诸实践，这样的模式还是一个乌托邦的模式。所以这样看似公平的分瓜理想，被丑恶的人性博弈一番以后就成了各种权力寻租和腐败的温床。这样的理想主义只能在信仰的天堂实现，凡是想在人间建造天堂的结果一定是造成人间地狱。

在理想主义模式下，让统治者有这样的信仰自觉也是不可能的。宗教社会也做不到，宗教社会为信仰牺牲的不是教主而是教众。但是教主以平均化的制度为口号却可以非常有效地吸引身处底层的人群，理想主义是最容易发展成为极端主义和激进主义的，底层的人更容易倾向于通过改善分配的机制而不是自身的劳动创造来改善自身的经济

状态，因为这样的所得不用付出自身劳动代价。一旦社会对财富的所得和改善的取向由劳动、创造、投资等变成了改善分配机制、追求财富的平均分配，在均贫富的号召和利益驱动下，任何人的财富都会被不问来由地进行平均。即使是合理合法的财富来源，其他人也倾向于他的财富来源是邪恶的——合法的可以说他不合理，合理的可以说他不合情。而在主张均贫富的人眼里，谁比他富有就是最大的不合情理，这就会产生“欲加之罪，何患无辞”的环境。没有谁的财富会是没有原罪的，那么谁还会进行生产创造呢？社会一定是动荡不已、没有生产只有消耗，最后大家在一无所有的状态下回归原始的平均状态，全社会陷入历史大倒退。

还有一个分配博弈模式不再是分瓜者最后拿，而是变成了我们小时候所熟知的狐狸分瓜的故事：小熊兄弟为了分瓜打架，狐狸来了并自愿帮助他们两个分瓜，自己不拿以显示公平。西瓜分出来后先是熊哥哥的份额大了，狐狸就在哥哥那里吃一口，吃完后弟弟的份额又大了，狐狸再在弟弟那里吃一口，然后又是哥哥份额大了，狐狸再吃……如此循环往复，西瓜大部分都进入了狐狸的肚皮。而我们需要的和谐社会应当是国进民进的，分配模式不合理就让二者对立起来了，对于国家发展非常不利，需要进行分配制度改革，理顺各种利益关系。

从这样的博弈模型上就又引申出一个问题，就是博弈讲的是分瓜，而没有讲种瓜，有了瓜才可以分瓜，瓜多才能够多分。而在这样的博弈下只是重视了对于瓜的分享而没有讲瓜的创造！如果种瓜者不能得到更多的瓜，不能让种瓜者得到分瓜的权利，那么还有谁来种瓜呢？不种瓜的人得到的瓜太多，肯定就没有人种瓜了。所以在分瓜的时候如何遏制不种瓜的人得到瓜就是最重要的问题。也就是说，这个社会需要的是遏制食利者，但是食利者不等于得到瓜最多的人，得到

瓜最多的人可能也是种瓜的能手或者对种瓜有贡献的人，但是我们历史上是仅仅以财富多少来划分"阶级成分"，而不是以来源不同区别对待。

这里的博弈还有一个关键就是怎样把瓜种得更好。有10个瓜分和只有2个瓜分的情况是绝对不同的，在瓜总量多的时候，即使是你分的比例少一点，你的所得还是多的，为什么不把我们的主要注意力变成是怎样多得瓜而不是分好瓜呢？即使是分瓜有一些问题，只要瓜多了，还是大家都多得，所以公平和效率、发展的均衡关系也是重要的课题。这就是公平和发展的取向不同的问题。如果按需分配，那么就是多劳动的没有取得与劳动相适应的收益，简单的按劳分配实际上劳动者只得到与其劳动相适应的所得，这是一个对等的交易，缺乏激励机制。

现代经济学发现了后弯劳动供给曲线，萨缪尔逊（P. A. Samuelson）和诺德豪斯（W. D. Nordhaus）在谈到后弯的供给曲线时用的例子有两个，一个是劳动供给，一个是70年代的石油危机时的石油供给。后弯劳动供给曲线，指劳动供给曲线的形状表现为一条向后弯曲的曲线。它指劳动供给曲线呈现出的劳动供给量随着工资上升先增加后逐渐减少的特征。就一个人的生活质量而言，劳动时间（想获得一定数量的收入而必须投入的时间）和闲暇时间基本是替代品，但一定程度上又是互补品。收入和闲暇都能给自己带来幸福，并且劳动时间和闲暇时间又是此消彼长的，所以它们是替代品。因此在物质发达到一定程度以后，多劳多得受到了挑战，为了让社会的劳动量供给得到更大的发挥，更多地得到劳动果实已经不具备激励能力了，在国家和经济实体的竞争中创造新的激励机制对发挥人的劳动潜能是非常重要的。

实际上还有更加激进的激发创造的方式，那就是劳动者以前劳

动多得的东西可以导致劳动者以后更多地分享瓜，这样的激励机制下谁不拼命地劳动创造呢？实际上承认合法的资本投资收益就是如此，比如种地能手以多得的财富购买土地可以通过土地多得分享的份额，这样的激励机制下就是劳动者会更多地劳动取得更多的财富积累，然后得到更多的分配权利，得到更多的瓜，这就是一个很好的激励机制了。

我们的“让一部分人先富起来”本身也是对种瓜能手带有这样的分瓜激励机制的，每一个创业者所要进行的劳动和所承担的风险远远不是一个打工者所能够比拟的。我们看到的是成功者的光鲜却忽略了背后的风险，如果没有对成功者足够的利益奖赏，让他们的成功可以得到比付出多得多的利益，谁也不会承担如此大的风险进行创造。社会没有足够多的创造者肯定是发展停滞的，因此看到成功者得到巨大利益就把他的收益妖魔化并加以分配限制，其结果一定是这个社会的创造力不足。当然我们也要看到其中的反作用，这样的财富奖赏也不能过，因为任何激励都有一个边际效用，极限也就是你的激励能够让人多劳动所产生的增值不能比你给的激励少，否则就是大多数人所得降低而反对这样的体制。因此这就是公平与发展在社会博弈中的均衡，需要一个和谐的机制。这样的博弈机制在此就可以从动力来源上解释激励下的创造性造成资本社会的崛起以及下层收入不足造成劳动者的革命。

由此可见让分瓜者最后拿瓜的分配博弈方式实际上是危害极大的，但是这样的分配博弈如果讲给10个人听，9个人都认为会是一个好的方式，最多是表示统治者不愿意执行。但是实际情况是社会大变革中很多人都是以这样的分配方式进行号召而上台的，并且还试图实践这样的分配方式。例如朱元璋提出官吏是老百姓的公仆，实行明朝的官吏低收入政策和限制富人政策，最后就是造就了一个无比腐败的官

场和最有权力的庞大的监督机构群。对此我们还要从人性上更深入地认识事物的本质。

人们让分瓜者最后拿瓜的理念里面，根本没有分瓜者应当多得的想法，因为人们的下意识里面认为应该人人平等，但是实际上每一个人都是不一样的。即使是我们不搞社会达尔文主义，不搞种族歧视，忽视智力上的差别，我们不能不承认每一个人在勤奋、努力、能力、机遇等上是有巨大差别的，这样的差别是不可避免的。如果不能让勤奋努力的人多劳多得，一定是社会的倒退，但是每一个人对于自己和对于他人的评价也是不一样的。更关键的是一个社会的群体合作所产生的利益一定要超过个体单干的利益，每一个个体的倾向都是以这件事没有我会怎么样来进行思考的，这样思考就是把合作所创造的价值增值全部归于自己。所有人这样思考的总和是远远大于实际的，因此如果每一个人都这样思考，一旦没有得到他意想的利益就会认为是不公，社会的不满情绪就会膨胀。

这个世界的博弈规则就是赢者通吃，也就是社会合作的增值部分被少数的强者所控制。这就是在竞争的不同社会实体，选择了让强者可以得到更多的激励机制下，对于弱者的关注不足和失衡，其结果就是大部分人在平均线以下，造成希望平均的人群成为了社会上沉默的大多数，而在这个世界能够分瓜的人却是极少数。创造是痛苦的劳作、思考，而分配是愉快的享受成果，因此普通的人们更容易关注分配而对于创造带有懒惰的情结。

还有一个重要的倾向就是能够想清楚世界本原的人很少，能够以逻辑思考的人也不多，更多的人是随大流的。人们不是思考而是简单相信，而且这样的盲从是情绪化和倾向性的，人们总是相信自己愿意相信的事情，就如自己买不起房的时候就愿意相信房屋泡沫、房价必然要跌，等等，而对于不同说法一概谩骂而不是分析一下别人说了什

么，说的是不是有道理。这样的社会基础是一个容易被蛊惑和煽动的社会基础，所以开启民智的工作是异常重要的。

一个社会最危险的时候不是愚民时代而是在愚民启蒙后又没有在认识上达到民主社会思想高度的时代，这个时代是最容易被煽动而产生极端行为的。大多数人不是想通过创造来增加收入，而是想靠平均分配来实现，这是中国历代社会大动荡的力量来源，也是最容易被发达的敌手以民主为诱饵引入歧途的。世界很多国家在走向现代化的过程中都存在的问题。在这样的时代，国家很容易被别有用心的利益集团或者极端主义者、邪教等煽动，进而发生社会动荡和历史倒退。中国需要的就是有自己独立的思考，民众也需要有合理的引导，科学信仰、法治体系、言论自由、启发民智等工作的推进次序是非常重要的。

第七章　食利与中国控制房价必要性

中国房地产未来危机的风险，成为了调控房价最主要的理由，东南亚金融危机亦可作为前车之鉴，但是本人要说的是中国房地产真正的危险来自食利。房地产领域食利可以导致大规模的金融危机，从而引发整个金融体系的风险。东南亚当年的金融危机实际上不是泡沫问题而是被“剪羊毛”。中国当前需要的也是防止被“剪羊毛”，而不是压缩泡沫。我们要认清问题的本源在哪里。

对于中国的房价，笔者坚决反对简单的泡沫论。房价上涨的背后是有成本支撑的，是有价值转化的，这一点在笔者另一本拙作《房势》当中有过详细的论述分析：政府对于市政基础设施的大规模投资没有通过运营收回就是一种补贴，这样的价值就要转化到其他层面。2008年危机以来国家投资4万亿，加上地方融资平台的十几万亿投资，总计投资达到20万亿，这样大的投资加载在土地之上，成为土地的附着物，土地价格不涨是不可能的。因此房价上升是有政府投入背景的，购房者在房价上涨当中得利不是来自投机成功，也不是来自投资红利，而是食利，是套取了政府投资基础设施带来的土地增值。因此房地产调控要对付的不是投资、投机，而是食利。限购措施很大程度上限制了食利，比其他调控措施起到了更好的作用。现在中国房价出

现了下降，很多声音说要放松调控，而且房地产调控伊始时个别政策确实也是值得商榷的，但是调控到了现在，在大量开发商的资金链断裂、地产控制权已经在高利贷手里的情况下，调控的环境和必要性就已经发生了变化。

目前取消调控的结果不是房价报复性涨价，而是在房地产里食利的各类资金胜利大逃亡，也就是将食利利润兑现。这样的食利兑现会给中国经济带来毁灭性的打击。

1998年的亚洲金融危机横扫亚洲新兴经济体，主要表现之一就是房地产价格的暴跌。房地产价格的增长相对于当年亚洲国家的经济发展来说是很正常的，但是大量食利资金在兑现后离开这个国家，则会给该国带来巨大的外汇压力，造成毁灭性的结果。很多西方学者把这个灾难解释成房地产泡沫破裂，但是如果房地产的价值增长有经济发展和基础建设投入做支撑就很难说是泡沫了——虽然没有泡沫，却可以有大量的食利。西方资本对土地食利是非常在行的，这些亚洲新兴经济体国家的土地是掌握在外来资本手中的，土地价格增加的结果就是肥了这些持有土地的外资，外资享有的地产暴利直接威胁了国家经济安全。

中国当今的经济情况与当年亚洲新兴经济体有类似之处，地产食利是被外资大量控制的。外资给房地产行业的高利贷和外资得到的优惠土地如今增值巨大，给中国的外汇安全带来极大压力。不要自以为有3.2万亿的巨额外汇储备就高枕无忧了，如果计算中国的外资投资头寸，尤其是这些投资的增值，问题就变得更加严重。在国际资本流动中，FDI（对外直接投资）往往被认为是稳定的、非投机性的，但目前中国FDI体系中的留存利润，已经具有明显的投机性质了。上世纪拉美金融危机和亚洲金融危机的经验证明，在危机时期FDI同样会掀起浪潮。对于国家国际收支的安全考量来说，这是一个不得不考虑的“黑

天鹅”。现在已经有此端倪，如果FDI在中国国际收支的计算体系里，从1万亿美元经过资本市场溢价放大到2万亿美元、3万亿美元或5万亿美元，乃至更高，中国的对外投资头寸表、国家资产负债表、央行外汇储备适度规模评估，会出现怎样的改变？按照外管局2010年的国际投资头寸表，2010年底的外汇净资产是41260亿美元，但净头寸仅仅是17907亿美元，负债却达到23707亿美元，资产负债率是很高的，且这个负债还没有足额计算外资在华投资的滚存利润和利润投资收益。一旦外资大规模放手撤离，中国就成了真正的债务国，所以中国的外汇平衡问题隐忧巨大。FDI在华留存利润没有进入官方统计，但规模日益巨大，已经成为观察中国经济的“暗物质”。在中国市场运营中，FDI利润以人民币形式存在，并日渐成为游离于主流讨论的“人民币热钱”，以中国社会平均市盈率来说三至五年就可以收回投资甚至翻倍——富豪的收入增长就是佐证。

这种暗物质规模是可怕的。按照2009的国际投资头寸表计算，2009年中国对外资产净头寸为1.8万亿美元，但这其中FDI是按“历史成本法”评估为9974亿美元，也就是说，如果FDI资产采用“市场价值法”评估为2.8万亿美元，那么中国就将从一个当今世界上最大的债权国，变成一个债务国。另外，外国在华投资增值和利润还在不断的增加过程中。

关于外国资本在华的情况还有一个重要的因素就是产权的增值，中国地方政府招商引资的结果就是给外商大量的优惠土地，甚至以零地价进行招商，土地增值在FDI当中是一个巨大的空间。我们控制地价、土地“招拍挂”和提高土地税收都有这方面的考虑，且不说外国投资的利润，仅仅外国投资占有的中国土地等资产的增值都是很可怕的，因为很多地方这几年土地价值的增值都在10倍以上。从2010年第三季度开始，我国按照国际标准，将外商投资企业归属外方的未分配

利润和已分配未汇出利润同时记人国际收支平衡表中经常账户收益项目的借方和金融账户直接投资的贷方。2010年各季度以及2005~2009年年度数据也按此方法进行了追溯调整。根据外汇局国际投资头寸表，2004年FDI为3690亿美元，2008年末为9155亿美元，到2010年为14764亿美元，可见外来资本在人民币升值背景下增值极快。这1万多亿美元的外国在华资产，每年都在生成高额利润。这些利润绝大部分并没有汇出中国，而是留存在国内。这是一股巨大的力量，中国经济动态已经严重被之左右。另外，在华外资的各种利润还被大量地人为压低，因为很多“中中外式”的投资（注：所谓的“中中外式”的投资，就是外资与中国合资合作投资的三资企业再与中国企业合作合资成立新企业，这个企业就变成了内资企业，可以不受很多外资企业管理的限制，它们的收益不在外资企业的报表当中体现，在统计上也不被统计在外资利润当中了）所产生的利润没有计算在其中，外资投资中国所控制的企业的资产力量没有计算在其中，中国大量移民海外的富豪资产也没有计算在其中。外资在中国的高利润大量转化为了中国的固定资产，大量占有中国的土地和土地附属物。固定资产在机器折旧非常厉害的情况下，土地价值就凸显了。尤其是，外资拥有的很多土地还是招商的时候政府免费给的，在中国基础设施投资下，土地增值就是对中国经济发展的食利。我们现在可以征收很高的土地增值税，但是我们必须注意到外资是可以用公司产权进行土地交易的——产权交易就没有多少税收了，西方一直限制中国的强拆，拆迁利润是不用交税的。西方也一直要求中国开放资本项目，如果我们满足了这个要求，那么西方的投资产权交易在中国将不受限制——目前我们的三资企业股权交易还是要审批的。如果资本项目全面开放，那么外资将携带巨大的食利利益席卷而去。这与当年西方资本猎杀东南亚新兴经济体的场景如出一辙。

对西方基金的强大，中国人应当有概念。西方最大的资产管理机构的实力不输于我们的央行。很多人说中国有3万多亿美元的外汇储备天下无敌，还有人说这个储备的数量是太多、太大、非常冗余，但是中国央行持有的这些储备在国际上就是一个主权基金的规模。央行就是一个与基金管理公司类似的机构。如果我们看一下世界基金巨头，立即就可以知道我们的这一点儿外汇储备是怎么样的渺小了。

根据韬睿惠悦全球500大基金公司研究显示，2010年有9家新的大陆基金公司上榜，总数上升到27家，而2006年仅有5家。研究表明，这27家大陆基金公司2010年总计管理3500亿美元的资产。2010年全球最大的500家基金公司的资产管理规模增长4%，达到65万亿美元，保持了持续增长的势头。前20家大基金公司中的美国公司管理了15.82万亿美元。这里我们可以注意到的就是世界最大的机构黑石（Blackstone Group）就管理着35600多亿美元的资产，其资产管理规模是超过我们央行的，而中国进入世界500大的机构所管理的总资产不足它的十分之一！对于这些动辄能调动万亿美元资金的金融大鳄们，我们熟知的高盛等投资公司只不过是他们的代理人和投资服务提供者而已。他们这样庞大的资产管理规模有非常恐怖的金融攻击力，我们的央行实际上是很弱小的，我们的民间力量就更无法比拟。不要看西方是政府债务危机重重，人家是小政府大社会，真正有实力的是这些金融大鳄们，金融的实力不在政府而在这些超级机构。

我们应当注意到各种热钱都有这些海外机构的影子，而且黑石这样的巨头也直接投资于中国的地产。大量的中国房地产企业在海外融资和发行债券，这些债权都是被国际大鳄控制的。在华的大量投资也是被他们控制的，如果房地产能够再度过热，让这些资金变现，对于中国的外汇压力是极大的，央行受到挤兑的压力不是不存在的。1998年东南亚的危机就是央行受到了挤兑。这样的挤兑就是一种金融攻

击。他们做空中国把食利兑现，不是中国的房地产不值钱了，而是他抛售以后挤兑你的市场流动性，挤兑你的汇率，让你汇率贬值以后，他们再杀回来捞取更高的利益。参与挤兑中国金融体系的不仅仅是外来的热钱，更有大量的移民的财富。这些财富存在于房地产。移民海外的人把手上的房地产迅速抛出以后，也是要换取外汇的。这些人的巨额财富也是对中国改革开放和中国崛起的制度性食利，如果让这些资产顺利变现，并且兑成外汇汇出，不仅仅是一个社会公平公正的问题，而且在经济上就对中国的金融体系产生了巨大的挤兑压力。另外，不要忘记我们的货币发行是依靠外汇占款，如果外资抛售房地产取得人民币以后，再以人民币兑换外汇汇出，就会直接造成中国汇率的贬值压力和外汇占款的货币发行减少。中国货币发行萎缩以后必然是资产价格大幅度的降低，而汇率贬值以后外资杀回来还可以换取更多的人民币，此时人民币计价的资产价格还降低了。这样的一个循环就是对中国资产的一次猎杀，这不是什么泡沫破裂，而是外资在“剪羊毛”，但是现在的舆论已经营造了房地产泡沫的公众认同，届时就要开刀了。房价未来可能暴跌，但是其暴跌不是房地产泡沫破裂，而是被金融攻击导致的“剪羊毛”和财富掠夺。

这样的事情发生，实际上是每一个中国人的损失。现在中国人最主要的财产就是房产，在中国有房子的人还是大多数，房价的暴跌对于有房子的人，尤其是房奴们，绝对是一场危机和灾难。我们新建的住宅与住宅保有量相比是极少数的，大家看房价不能只看在卖的房子，还要看我们所拥有的房子。房价食利兑现以后是所有中国人资产的缩水，是中国人全体被剪了“羊毛”。中国的外来投资当中大量的利益最终都是转化在土地之上的，外来的投资企业除了设备等资产在这十年来大规模折旧以外，土地资产的价值是没有反应在资产负债表上的。原因就是外商取得土地的时候是无偿的或者是大幅度优惠的，

实际上这部分资产应当不比他们的投资余额要少，这就有接近2万亿美元或者10万亿人民币了。

再看一下中国的移民潮，中国的海外移民数量将超过5000万，这里称作华侨的人群基本上是有中国国籍在海外的永久居留者，否则就叫做海外华人了。他们大部分在国内都有房子，很多人还不止有一套房子，他们的房子也多在北上广浙等房价超高的地区。如果以他们人均拥有50万元房产来保守估算，这已经是25万亿了。如果激进一些，按照海外移民平均拥有价值100万的房产来计算，则要达到50万亿。中国当前房地产还有10%左右的投机、租出或者空置房在危机的时候可以变现，以当前大家对于中国房地产市场总估值90万亿~130万亿的水平计算，这10%的房子变现也要超过10万亿元，如此数量的房子加起来可以达到50万亿，而中国所有的基础货币才20多万亿，这是中国基础货币的一倍。就算以广义货币（M2）来计算，这也是达到广义货币60%的数量，这样的房产处于流动性很强的状态，对于中国的经济和金融压力是巨大的。

西方的房地产是没有这样大的流动性的，他们对于外资持有房地产本身是有很多限制的，只有我们才对外资持有土地给予优惠，甚至免费。老外自己对外国人持有房地产是限制重重的，他们也没有这样大的持有房产的海外移民群体。对于中国这样大的房地产流动性问题，我们要采取的策略就是限制这些流动性，另外就是在遭受特别的攻击以后给房地产提供特别的流动性。笔者在另一本拙作《涨价的世界》当中就论述过，就是让央行的货币发行储备绑定房地产指数，否则在房地产领域出现流动性不足时，就会造成市场恶性的波动。这个波动是可以被资本大鳄渔利的。现在的调控限购实际上是让各种热钱在房地产的食利无法兑现，在限购模式下热钱是难以迅速抛售手上的房地产兑现食利的，因此热钱就难以挤兑中国的金融体系。房地产的

调控在热钱食利成为主要矛盾以后，就有了特别的意义，前面有些调控是否合适可以研究，但是调控到现在的中国经济，调控反而有新的意义了，所以本人认为取消限购未必就是房价的大幅度报复性涨价，非常有可能的是借调控放开以后各种食利资本的胜利大逃亡。这些资本被释放出来将是当前中国金融体系的灾难。当前中国的社会融资基本上是以房地产抵押为主的，开发建设被交易的房子是很少的一部分，大部分的房子是银行贷款的抵押物。以房子为标的的抵押贷款不仅仅是包括房贷和开发商的开发贷，企业贷款也是主要以企业的房产为抵押的，还有大量的信托理财融资也是以房地产抵押作保障的。中国更大的房地产间接抵押物在地方融资平台，地方政府的融资高达10万亿以上，这些融资大多是以未一级开发的毛地来抵押的。毛地的价值在扣除拆迁和开发成本后，受房价影响巨大。这部分融资受房价波动的影响会比房产大得多。因而房地产被做空是中国整个金融系统性的风险，也是热钱金融攻击中国的重要手段。

我们总以为调控是控制房价的涨价，实际上，在特定的情况下调控也控制了房价的暴跌和房地产食利、渔利行为。对于房地产的“剪羊毛”就是一种食利行为，在限购的条件下，地产持有人卖出的房子买不回来，则他的卖出做空就变成了自己出局；而购买者的流动性被限制以后，谁要强行做空的结果就是谁要割肉在地板上。现在中国房地产的格局已经变化很大了，在温州高利贷破局之前，大量的开发商借贷，但是在高利贷破局以后，大量的开发商实际已经破产，房地产项目的权利实际上控制在高利贷者的手里。他们已经不是生产，而是彻底的食利了。此时，如果取消限购，则这些高利贷资金就可以大量抛售，胜利大逃亡了。现在，需要做的就是用限购来彻底挤压高利贷的利润。大量高利贷的背后是外资热钱，就如笔者曾经在《瞭望》周刊分析的一样，外资到中国渔利是以放贷为主的。对于发展中国家，

房地产是社会财富积累的核心。社会在城市化当中，房地产的建设和交易特别活跃，人流和居住环境在迅速变化，这都决定了发展中国家的房地产流动性是非常强的，但是发展中国家的金融体系不健全，难以在房地产大量交易的金融冲击下提供足够的流动性。尤其是，这样的冲击还伴随着资本的进出和国际流动。发展中国家的货币没有国际化，必须依靠外汇储备，则汇率的压力将更大。这样的房地产市场被做空，并且伴随着金融资本的流动，就是一种对发展中国家最好的攻击，是对发展中国家的彻底掠夺。这样的掠夺不是所谓的发展中国家房地产泡沫，而是外来金融大鳄的“剪羊毛”。西方舆论以所谓的地产泡沫论来掩盖索罗斯等人金融攻击的罪恶，如果同样的事情发生在西方社会，阴谋家一定会被送监狱了。就如马丁·阿姆斯特朗，他出身草根，却与熊彼特同享经济周期理论大师之名，曾与撒切尔夫人等高官把盏言欢，每小时咨询收费1万美元，如今却是月薪80美元的狱中文员。这位马丁哥首度揭露巴菲特操纵白银，自己却因“庞氏骗局”锒铛入狱。虽然他还清了所有欠款，西方政府在多次无法将其定罪后，竟然通过反复地藐视法庭罪胁迫其认罪。西方世界需要的就是拿他当“破坏资本主义经济建设”的反面典型来杀鸡儆猴。

在市场普遍预期房价大跌以后政府就要取消限购政策，但是这样做恰恰会让很多渔利者得利。因为他们可以放心地抛售房屋打压房价，房价再低老百姓也难以买得起两套房，而食利者却可以趁机低价把房子再买回来。对于炒房者而言，挣钱未必一定是要涨价，房市是可以做空的。他们不一定要求房屋价格一定要涨，只要抓对了市场的方向，在高价的时候抛售，在低价的时候能够买回来，就可以了。这样的结果就是渔利资金再度食利、得利，对于整个市场就是损失，最终是要中国经济和老百姓买单的。

目前中国房地产市场的负债率是极高的，房源实际上是控制在高

利贷者手里。在这样的情况下，这些高利贷者是有做空市场、渔利市场的动机的。具体的做法就是开发商将房地产以50%的抵押率抵押给了放贷者（计算上利息可能这个抵押率就到了70%），如果此时能够把房价做低（降价30%的话），就意味着开发商要提供新的抵押物，如果提供不了，抵押权人就可以把抵押物低价出售变成自己占有了，等房价涨起来再卖给消费者赚取暴利！在香港股票市场上当年有意做空蒙牛，差点让蒙牛被外资控制。原因就是蒙牛的股票质押给了投行，做空股票则可以在蒙牛没有其他新保证物的情况下廉价地占有蒙牛的股票。现在西方银行在中国的房地产市场放贷非常多，系统地做空对于他们低价抄底是非常有利的，但如果没有放松限购，在低价的情况下，他们也无法买入房屋，其做空渔利的风险就要增加很多。中国房地产被做空攻击的可能性要小很多。所以，很多人认为限购一旦取消，房价就可能报复性的上涨也未必成立。原因就是市场上有很大的做空动能，是有做空风险的。现在市场上的房子积聚在开发商手中，或者更准确地说聚集在给开发商放贷的各路资金的手中。在限购放松的时候，很多资金是要兑现的，这些资金来自中国的产业，也来自海外的热钱，但不论是国内产业需要，还是海外资金的做空企图，都是要抛出做空。大资金撤离楼市并做空，需要大众对房价暴涨的恐惧而疯狂购买，没有大众的疯狂，大资金难以出货。股市变成熊市的拐点从来是从大家都看涨的时候开始的，而这次做空如果发生，则将对市场造成巨大冲击。大量房地产行业利润被渔利、套利，对中国房地产市场的打击也是巨大的。以往房地产食利资金虽然获利巨大，但是没有兑现利润离开市场，然而这次情况是不同的。通过限购不让它们轻易兑现食利利润是非常重要的，限制市场的流动性和限制食利资金的准入，将限制做空市场，同时也限制了我们房地产市场以及金融市场和整个中国经济的风险。

当年东南亚的金融危机不是什么房地产泡沫破裂，而是金融攻击。现在这样的金融攻击的枪口已经对准了中国，已经在到处制造所谓的“楼市泡沫论”了，我们可以看到宣扬楼市泡沫论的那些学者都与西方势力有千丝万缕的联系。现在中国的房地产调控的思维不能仅仅局限于房价，而是要有应对全球金融攻击的意识。在世界2008年后普遍陷于危机而中国经济依旧增长的情况下，中国已经是能够给西方的金融攻击带来财富的唯一的地方。西方在危机以后海量印钞，如果不能通过金融攻击得到现实的利益，这样的印钞恶果迟早还要爆发更大的危机，国人对此要有清醒的认识。中国的流动性释放与西方发达国家是完全不对等的，我们的银行在10来倍的杠杆下就要不断地再融资了，而西方银行可以到600倍以上，原因就是他们计算风险资产的比例权重与中国不同。在次级债融资方式下，他们的次级债也可以成为资本充足率的资本。这样，在不同的流动性杠杆之下，中西方面对金融危机时的风险也就不同了。对此，中国需要在房地产等行业限制流动性和在资本项目进出上进行管制，给金融攻击建设一个防火墙。房地产的调控是有金融攻击防火墙的作用的。

房地产被金融攻击的关键原因在于流动性的不均衡，中国房地产是流动性不均衡的最好的体现。在流动性不均衡下，钱的流动就是要被赚钱的，我的钱给了你肯定要有利益，在初期流动性不均衡的时候各路资金都要到刚需的地方渔利，房地产（是刚需可以向下游转嫁）成为各种资金食利最好的地方，因此房地产成为食利最严重的地方。房地产利润实际上是高利贷的利息，想一下我们的高利贷是月息2%~10%而且是计算复利的“驴打滚”，再高的房地产利润也赶不上高利贷的利息增加。但随着高利贷的破局，房地产的流动性反而出现了问题。放松调控就是让这些高利贷兑现食利利润。这兑现的巨额利润和本金会再度出现局部的资金泛滥，会再度攻击中国的金融体系，达

到渔利的目的。

我们的房地产调控应当是微观调控，而不是宏观调控。房地产是一个微观的市场，按照以往的微观经济学的解释，房地产应当是完全自由的市场经济，但是这样的经济学是有假设的，这个假设就是市场出清、绝对理性和信息充分。目前中国房地产市场土地储备由各级政府控制，大鳄们与普通的买房人完全不对等，还没有达到完全市场经济的状态，尤其是即将面临如1998东南亚金融危机那样被国际热钱资本系统性攻击的时候，更不是一个自由市场环境。这是一个需要政府宏观经济干预的市场，在这个市场上调控流动性需要的不是宏观政策，而是微观政策，以往的央行政策和财政税收的宏观政策的效果是不佳的，反而在限制房地产流动性的微观政策上起到了最好的结果。在笔者2010年初分析炒房团的文章当中就明确提出控制房价和炒房需要的就是房票这样的票证控制，限购的资格与房票实际上是一个东西。

因此笔者在看清楼市食利本质的背景下，认为调控是有深刻合理性和必要性的。一个政策出台之初未必是合理的，但是随着事态的发展，对手已经有了变化，那么这样的政策可能就要有新的意义。时移世易，总以刻舟求剑的态度认识世界是不行的，对于限购和调控的理解，也要随着经济环境的发展变化而改变。对于有成本支撑的房价，用行政手段来控制房价未必是好主意，但是在房地产充满食利，被食利资本所左右的时候，调控就是不让食利资本变现，不让这样的变现攻击中国金融体系。政策还是那个政策，但是目的和效果可能与初衷变化非常大。在未来，中国房地产市场的危机和波动，也不能简单的听从外国人的“金融鹦鹉”的声音，要深刻认识1998年东南亚金融危机的本质，这是金融攻击和“剪羊毛”，不是什么泡沫破裂的问题。这样的调控不仅针对房地产问题，也针对中国经济的全局问题，更是中国参与全球金融博弈的一个棋局。

背景资料：世界最大的资产管理机构

资产管理规模排名全球前20位的基金公司 截至2010年12月31日

排名	基金公司	市场	资产管理规模（百万美元）
1	Black Rock	美国	3,560,968
2	State Street Global	美国	2,010,447
3	Allianz Group	德国	2,009,949
4	Fidelity Investments	美国	1,811,901
5	Vanguard Group	美国	1,764,960
6	Deutsche Bank	德国	1,562,352
7	AXA Group	法国	1,462,966
8	BNP Paribas	法国	1,313,882
9	J.P. Morgan Chase	美国	1,303,372
10	Capital Group	美国	1,223,412
11	Bank of New York Mellon	美国	1,172,314
12	UBS	瑞士	933,209
13	HSBC Holdings	英国	925,000
14	Amundi Asset Mgmt.	法国	915,016
15	Goldman Sachs Group	美国	840,000
16	Prudential Financial	美国	784,046
17	Natixis	法国	719,336
18	Legg Mason	美国	671,799
19	Franklin Templeton	美国	670,719
20	Nippon Life Insurance	日本	656,153

(注：新浪财经配表 来源：Pensions & Investments/韬睿惠悦全球500大基金公司调研）

背景资料：英媒称中国外储5年内耗尽

导读：英国《金融时报》刊文认为，中国3万亿美元外汇储备可能在未来五年内耗尽。《经济之声》评论：谨防外储“家底”快速蒸发。

中广网北京2012年8月7日消息，据《经济之声·央广财经评论》报道，3万多亿美元的外汇储备，一直是中国对外贸易发展值得骄傲的成绩。然而，随着国际、国内经济形势的变化，如此高额的外储并非高枕无忧。英国《金融时报》最新刊发的一篇文章认为，3万多亿美元的外汇储备，无法为中国经济提供庇护。受新

一轮投资热潮的影响，中国的巨额外储，恐怕会在未来五年内耗尽。

这篇文章的作者爱德华·钱塞勒在文中写道，如果中国的收支平衡迅速恶化，功能失常的银行体系将面临日益增加的压力。此外，从2007年开始，中国的投资一直以每年比GDP高出近6%的速度增长。今后如果中国只能继续推动投资，没有其他办法维持经济增长，那么一年内，投资将超越目前的储蓄水平，五年内中国所有的外汇储蓄都将被耗完。此外，这篇文章还说，资本逃离也是外汇储备的一个重要威胁。

中国的外汇储备很长一段时间以来都处于两难境地：外汇规模过大，对宏观调控带来挑战；增速放缓和总量减少，也同样暗含危机。针对以上问题，《经济之声》特约评论员、中国外汇投资研究院院长谭雅玲发表了自己的评论。

外汇储备可能在未来五年内消耗完毕，这是不是危言耸听？

谭雅玲：首先，这样的一种评论可能会给中国市场带来严重的心理压力和恐慌，这对中国经济现阶段的稳定非常不利，但是也从另外一个角度给我们敲响了警钟。市场上现在投机套利非常严重，中国应警惕自己的外汇储备缩水和外汇储备消耗，虽然我们的外汇储备实力雄厚，但是如果没有运营管理效率，那么未来是可能会出现消耗完毕的局面。

过去，外贸顺差是我们的骄傲。外贸利润过去是我们的中国形象，但是现在贸易顺差在减少，甚至出现了贸易逆差，贸易利润也在减少。这些都是外汇储备非常重要的写照，也是我们应该引起警惕的一个层面。

目前我国外汇储备面临哪些不利因素？

谭雅玲：外汇储备是一个国家应对风险和防范危机的重要筹

码和心理保障，当年我们能够成功实现“香港保卫战”，跟香港的外汇储备有关系，跟中国内地的外汇储备有关系，而当时亚洲没有足够的外汇储备，所以就出现了很大的危机和风险。

在这篇文章中，我们的不足和弱点就是外汇储备数量巨大，并且外储的效率和结构也不合理。从内部的角度来看，有我们机制和体制，包括专业技术等很多层面的影响；从外部的角度来看，因为我们外汇储备以美元为主，所以美元货币的影响对我们外汇储备的结构和心理因素带来的干扰是非常大的。

背景资料：中国国际投资头寸表

2004-2009修订前中国国际投资头寸表

单位：亿美元

项　　目	2004年末	2005年末	2006年末	2007年末	2008年末	2009年末
净头寸	2764	4077	6402	11881	14938	18219
A.资产	9291	12233	16905	24162	29567	34601
1.对外直接投资	527	645	906	1160	1857	2296
2.证券投资	920	1167	2652	2846	2525	2428
2.1股本证券	0	0	15	196	214	546
2.2债务证券	920	1167	2637	2650	2311	1882
3.其他投资	1658	2164	2539	4683	5523	5365
3.1贸易信贷	432	661	922	1160	1102	1646
3.2贷款	590	719	670	888	1071	942
3.3货币和存款	553	675	736	1380	1529	1409
3.4其他资产	83	109	210	1255	1821	1368
4.储备资产	6186	8257	10808	15473	19662	24513
4.1货币黄金	41	42	123	170	169	371
4.2特别提款权	12	12	11	12	12	125
4.3在基金组织中的储备头寸	33	14	11	8	20	25
4.4外汇	6099	8189	10663	15282	19460	23992
B.负债	6527	8156	10503	12281	14629	16381
1. 外国来华直接投资	3690	4715	6144	7037	9155	9974
2.证券投资	566	766	1207	1466	1677	1900
2.1股本证券	433	636	1065	1290	1505	1748
2.2债务证券	133	130	142	176	172	152
3.其他投资	2271	2675	3152	3778	3796	4508

3.1贸易信贷	809	1063	1196	1487	1296	1617
3.2贷款	880	870	985	1033	1030	1114
3.3货币和存款	381	484	595	791	918	1034
3.4其他负债	200	257	377	467	552	742

从2010年第三季度开始，按照国际标准，中国将外商投资企业归属外方的未分配利润和已分配未汇出利润同时记入国际收支平衡表中经常账户收益项目的借方和金融账户直接投资的贷方。2010年各季度以及2005年至2009年年度数据也按此方法进行了追溯调整。

2010年修订后的国际投资头寸表

单位：亿美元

项目	2009年末	2010年末
净头寸	15107	17907
A.资产	34571	41260
1.对外直接投资	2458	3108
2.证券投资	2428	2571
2.1股本证券	546	630
2.2债务证券	1882	1941
3.其他投资	5173	6439
3.1贸易信贷	1646	2261
3.2贷款	974	1174
3.3货币和存款	1310	1985
3.4其他资产	1243	1018
4.储备资产	24513	29142
4.1货币黄金	371	481
4.2特别提款权	125	123
4.3在基金组织中的储备头寸	25	64
4.4外汇	23992	28473
B.负债	19624	23707
1.外国来华直接投资	13148	14764
2.证券投资	1900	2216
2.1股本证券	1748	2061
2.2债务证券	152	155
3.其他投资	4416	6373
3.1贸易信贷	1617	2112
3.2贷款	1636	2389
3.3货币和存款	937	1650
3.4其他负债	227	222

说明：1. 本表记数采用四舍五入原则。

2. 净头寸是指资产减负债，“+”表示净资产，“—”表示净负债。

后记 民生与民声

民生是政府的责任，民声是政府需要倾听的声音。在笔者创作关于房地产的两本书的当时，民声中的战斗机——“微博”正轰轰烈烈地蓬勃发展。各种各样的人怀着各种各样的心情旁观或参与着“微博”，其中不乏有人利用民声干涉政策，打着改变民生的旗号利用民声。

此刻，笔者关于房地产的第二本书《房噬》终于通过有关方面的严格审查与读者见面了。第一本《房势》主要阐释中国当今房地产的宏观经济理论和发展趋势。这本书则关注与房地产相关的微观层面，更关注于食利对于房地产的影响，更关注于分配公平的重要性。

笔者在成为律师以后就以代理房地产案件为主，经手的房地产相关案件有数百件，并且同时给政府的一些相关部门做法律服务，深层次、近距离地了解了这个行业。后来自已亲身从事房地产投资的策划、操盘等工作，对于房地产行业的全面内幕更有了切身体会。与这个行业的大多数专家学者不同，笔者是实战派起家的，大量的行业潜规则若非亲临其境是难以洞悉的，因此本人致力于让公众了解房地产的真相，努力把这个行业更全面地展现出来。

很多人都曾忧心重重地询问笔者怎么看房价。不论是想买房的，

还是已经坐拥几套房产的，都心浮气躁地认为中国房地产是即将破灭的泡泡。想买房的希望房价降到他出手买房以后迅速健康上涨，一去不回头；有房子的则怕政策性失血，资产贬值。对于这个问题，笔者的回答也是一个问句：到底谁盼着房地产降价？中国房地产问题的答案不是房价，而是找出房价不合理的根源在哪里。这个根源不是所谓的泡沫、投资、投机，而是食利和分配不公。

居者有其屋是民生，难道房价下降就是民声吗？如果房子便宜了就是造福民生，那么香港人的幸福指数一定很差！如果把北京比作一盘多米诺骨牌，那么陆续开通的地铁则指引着沿线房价一路飙升。一般人都能理解这样的涨价，但是，修地铁是民生，地铁开通谁人受益？修地铁的费用是谁负担的？因涨价带来的利益谁得了呢？老百姓不满房地产行业的背后，更不满的是其中分配的不公和食利的横行。而这些食利通过各种产业的潜规则，最终都要房价埋单，要老百姓埋单。房地产问题的核心是分配问题和食利问题，房地产业内存在的食利就如一张血盆大口吞噬着一切。

在笔者陆续发表一系列关于房地产的文章以后，有人给我留言“你被收编了”，仿佛只有谩骂及抱怨才是爱国，才是人民的心声。什么是真正的民心？民意测验的结果不等于民心！好比你问一个人：“你爱不爱吃肉？”多半人会回答：“爱吃。”那么如果你告诉他：“吃肉多了会三高”，结果会是什么？“爱吃肉”只是民意，代表不了民心。所以，我不认同很多网站所谓的调查报告。一个百姓很难站在政策层面上去分析事物，那么所谓的民意发出的声音又有多少参考价值呢？

在中国，房地产一直是一个敏感的话题，出版关于房地产的书籍很不易，尤其是，出版与一些主流声音不一致的书籍就更难。笔者最早开始在网上动笔写关于房地产的帖子是在2006年，而成书的时间却

到了2010年，但是到出版就好事多磨了。随着时间的推移，当初很多的预测已经变成了事后的分析，而产业的新发展、新信息和新思考也不断地完善、丰富了书稿的内容——这书变得越来越厚了。终于有一天，笔者决定把原来一本书变成了现在的两本书，也就是前面的《房势》和现在的《房噬》。现在，两本书都可以与读者见面了。

正因为笔者的话很多人听了不舒服，《房势》的出版才一波三折。《房噬》在有些人眼里依旧是另类，所以，在这里我要感谢一如既往支持我的山西人民出版社、北京文苑文化发展公司、乔良将军、潘彤女士、林鹰女士、李鸿呈先生以及我的助手薛晓明先生。欣然为本书撰写序言是我的老友——中国律师界的60后领军人物赵红革先生。这本书是我俩第一次非商业合作，就让这本书成为我们成功合作多年的纪念吧。

楼市食利本质

房噬

BENDER OF THE REAL ESTATE

张捷·著

一部揭示楼市灵魂的微观经济学，《房势》姊妹篇

扭曲商业规则的楼市食利万象

疯狂的炒房团原来大都是穷光蛋

房地产核心问题是收入落后房价增长的分配问题

解决房价问题的钥匙在控制、限制食利和增加人民收入

建议上架：经济、金融

ISBN 978-7-203-080

9 787203 080268 >

定价：48.00元